Systematische Dogmengeschichte der Lehre vom Unternehmergewinn.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Würde eines Doktors
der wirtschaftlichen Staatswissenschaften

einer

Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Westfälischen Wilhelms-Universität

zu

Münster i. W.

vorgelegt von

Diplom-Volkswirt Kurt Reinhardt

aus

Herford i. W.

1928.

Systematische Dogmengeschichte der Lehre vom Unternehmergewinn.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Würde eines Doktors der wirtschaftlichen Staatswissenschaften

einer

Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Westfälischen Wilhelms-Universität

zu

Münster i. W.

vorgelegt von

Diplom-Volkswirt Kurt Reinhardt

aus

Herford i. W.

1928.

Tag der mündl. Prüfung: 10. u. 12. November 1928

Referent: Prof. Dr. Fr. Hoffmann

Korreferent: Prof. Dr. W. F. Bruck



Inhaltsverzeichnis.

Literaturverzeichnis.

1. Böhm-Bawerk, Eugen v.: Positive Theorie des Kapitals, 2. Aufl., Innsbruck 1912.
2. Cassel, G.: Theoretische Sozialökonomie, 4. Aufl., Leipzig 1927.
3. Clark, J. B.: The distribution of wealth, New-York 1923.
4. ders.: Essentials of Economic Theory, New-York 1924.
5. Courcelle-Seneuil: Dictionnaire de l'économie politique von Coquelin et Guillaumin, 2. Bd., Paris 1853, Art. „profit".
6. Droz, Josef: Economie politique ou Principes de la science des richesses, III. Buch, Kap. 3 u. 4, Paris 1829.
7. Dunoyer, Charles: De la liberté du travail, 2. Bd., Paris 1845.
8. Eiselen, J. F. G.: Die Lehre von der Volkswirtschaft, Halle 1843.
9. Garnier, Joseph: Traité d'économie politique, sociale ou industrielle, 6. Aufl., Paris 1868.
10. Hermann, Fr. B. W.: Staatswirtschaftliche Untersuchungen, 2. Aufl. München 1870.
11. Hobson, John: Economics of distribution, New-York 1907.
12. Hufeland, Gottlieb: Neue Grundlagen der Staatswirtschaftskunst, Gießen und Wetzlar 1807.
13. Kraus, Chr. Jak.: Staatswirtschaft, herausgegb. von Auerwald, Königsberg 1806.
14. Liefmann, R.: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1. Bd., 3. Aufl., Stuttgart 1923.
15. ders.: Dasselbe, 2. Bd., 2. Aufl., Stuttgart 1922.
16. v. Mangoldt, H.: Die Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1855.
17. Marshall, Alfred: Handbuch der Volkswirtschaftslehre, 1. Bd., übers. von Hugo Ephraim u. Arthur Salz, Stuttgart 1905.
18. Marx, K.: Das Kapital. 1. u. 3. Bd., 1. Teil, Hamburg 1903.
19. Mataja, Viktor: Der Unternehmergewinn. Wien 1884.
20. Mac Culloch: Principles of political economy, London 1825.
21. Menger, Karl: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Wien 1923.
22. Mill, James: Elements of political economy, London 1821.
23. Mill, J. St.: Grundsätze der politischen Oekonomie, in Sammlg. Sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. 17 u. 18, Jena 1924.

24. Mithoff, Th.: Die volkswirtschaftliche Verteilung, in Schönbergs Handbuch der politischen Oekonomie, 1. Bd., Tübingen 1896.

25. Oppenheimer, Fr.: System der Soziologie, 3. Bd., 2. Halbbd., 5. Aufl., Jena 1924.

26. Pesch, Heinrich: Lehrbuch der Nationalökonomie, 5. Bd., 1. u. 2. Aufl., Freiburg 1923.

27. Philippovich, Eugen v.: Grundriß der politischen Oekonomie, 1. Bd., 18. Aufl., Tübingen 1923.

28. Pierstorff, Julius: Die Lehre vom Unternehmergewinn, Berlin 1875.

29. Rau, Karl Hch.: Lehrbuch der politischen Oekonomie, 1. Bd., Leipzig 1860.

30. Ricardo, David: Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung, übers. von Baumstark, Leipzig 1877.

31. Riedel, A. F.: Nationalökonomie oder Volkswirtschaft, 2. Bd., Berlin 1839.

32. Rodbertus, Karl: Briefe und sozialpolitische Aufsätze, herg. von R. Meyer, Berlin O., 1880. Adolf Kleins Verlag.

33. ders.: Gesammelte Schriften, 2. Bd., herg. von Moritz Wirth, Berlin 1899.

34. Roscher, Wilhelm: System der Volkswirtschaft, 1. Bd., Stuttgart 1900.

35. Rossi, Pellegrino: De la distribution des richesses, Paris 1851.

36. Say, J. B.: Traité d'Economie politique, 18. Ausg., Paris 1876.

37. Schaeffle, A. E. Fr.: Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft, 3. Aufl., Tübingen 1873.

38. v. Schlözer, Christ.: Anfangsgründe der Staatswirtschaft oder der Lehre von dem Nationalreichtum, Riga 1805.

39. Schmoller, Gustav: Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, 2. Teil, Leipzig 1904.

40. Schön, Hch. Th.: Neue Untersuchung der Nationalökonomie und der natürlichen Wirtschaftsordnung, Stuttgart 1835.

41. Schumpeter, J.: Theorie d. wirtschaftl. Entwicklung, 2. Aufl., München 1926.

42. Seager, H. Roger: Principles of Economics, New-York 1923.

43. Senior, Nassau: An Outline of Political Economy in Encyclopedia Britannica, 1836.

44. Smith, Adam: Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes in der Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. 11, Jena 1923.

45. v. Stein, Lorenz: Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Wien 1878.

46. Storch, Heinrich: Handbuch der Nationalwirtschaftslehre, übers. von Rau, Bd. 1, Hamburg 1819.

47. v. Thünen, J. H.: Der isolierte Staat, 3. Aufl., Berlin 1875.

48. Torrens, Robert: An essay on the production of wealth, London 1821.

49. Walker, Fr. A.: The Source of business Profits in the Quarterly Journal of Economics, Boston, April 1887.

50. Wirminghaus, Alex: Das Unternehmen, der Unternehmergewinn und die Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn in: „Sammlung nationalökonomischer und statistischer Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Halle“, hersg. von Conrad, 4. Bd., 3. Heft, Jena 1886.

51. v. Wieser, Fr.: Grundriß der Sozialökonomik, I. Abteilung (historische und theoretische Grundlagen), II. Teil (Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft), 2. Aufl., Tübingen 1924.

I. Die dogmengeschichtliche Entwicklung des Begriffs „Unternehmergewinn".

1. Die Verschmelzung des Unternehmergewinns mit anderen ökonomischen Kategorien.

Im Kapitalprofit läßt Adam Smith[1]) den Unternehmergewinn untergehen; er teilt das gesamte Volkseinkommen entsprechend seiner Lehre von den drei Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital in Arbeitslohn, Bodenrente und Kapitalprofit auf.[2]) Der Kapitalprofit stellt das Entgelt für die Nutzung des Produktionsfaktors Kapital dar und ist somit eines der drei Elemente im Preisbildungsprozeß. Smith sieht wohl bereits, daß der Kapitalprofit zuweilen auf verschiedene Personen aufgeteilt werden muß, nämlich dann, wenn das Kapital nicht Eigentum desjenigen ist, der es verwendet, d. h. wenn Kapitalist und Unternehmer nicht in einer Person vereinigt sind; aber er zieht aus dieser Beobachtung nicht die Konsequenz, zu der ihn eine weitere Analyse des Begriffs Kapitalprofit geführt hätte. Obwohl Smith im Kapitalprofit die beiden Elemente Zins und Unternehmergewinn richtig erkennt — außerdem ist nach seiner Ansicht auch noch die Risikoprämie im Profit enthalten — faßt er sie doch als ein einheitliches, unteilbares Ganzes auf, welches unter dem Begriff des Kapitalprofits nach außen in Erscheinung tritt.

Dieser Kapitalprofit findet sich in den Schriften[3]) Ricardos wieder, der ihn von Smith übernommen hat. Auch bei Ricardo ist er neben Arbeitslohn und Grundrente ein selbständiger, einheitlicher Einkommenszweig. Auch er erkennt in ihm im ganzen drei Elemente, Zins, Unternehmergewinn und Risikoprämie, läßt sich aber durch diese Erkenntnis ebenfalls nicht zu einer weiteren Zerlegung des Kapitalprofits veranlassen.

Schon deutlich von der Notwendigkeit einer Zerlegung dieses Profits, sobald der Unternehmer wegen Ueberlassung eines Kapitals einen fremden Kapitalisten in Anspruch nehmen muß, spricht John Stuart Mill[4]), der ebenfalls das Einkommen des Unternehmers unter dem einheitlichen Begriff Kapitalprofit zusammenfaßt. Wenn Geldkapitalist und Unternehmer auseinander fallen, muß nach Mill der Profit sich in Zins und Unternehmergewinn spalten. Mill trägt diesem Umstande Rechnung, indem er den Kapitalprofit in drei Bestandteile, Zins, Risikoprämie und Unternehmergewinn auflöst. Ueber das Verhältnis zwischen Zins, Risikoprämie und Unternehmergewinn hinsichtlich ihrer Abhängigkeit untereinander spricht sich Mill nicht aus. Von einer

---

1) A. a. O. B. XI. 9. Kap.

2) A. a. O. S. 66.

3) A. a. O. VI. u. XXI. Hauptstück.

4) A. a. O. Bd. XVII. S. 598.

wirklichen Analyse des Profits kann man aus diesem Grunde bei Mill noch nicht sprechen; er stellt lediglich fest, daß, wenn man an eine Zerlegung des Profits herantreten würde, das Ergebnis die Auflösung in jene drei Bestandteile sein würde. Mill gehört deshalb unter jene Theoretiker, bei denen der Unternehmergewinn im Kapitalprofit mit den zwei anderen ökonomischen Bestandteilen noch eine Einheit darstellt.

Die Anschauungen der englischen Klassiker über den Kapitalprofit haben besonders seiner Zeit in Deutschland Ausbreitung gefunden. Eine Nachahmung der englischen Auffassung läßt sich z. B. bei Hermann in seinen staatswirtschaftlichen Untersuchungen feststellen. Der Kapitalprofit ist auch bei ihm eine einheitliche Größe, für die eine Teilung nur in Frage kommt, wenn Geldkapitalist und Unternehmer nicht dieselbe Person sind. Unternehmergewinn und Kapitalzins haben hier den gleichen Inhalt, nämlich einen Teil des Kapitalprofits, sie dienen nur dazu, nach außen hin kenntlich zu machen, daß Träger des Kapitalprofits nicht eine, sondern zwei Personen sind.

Vorwiegend aber waren es die deutschen Sozialisten, welche die englische Lehre über den Begriff des Kapitalprofits sich zu eigen gemacht haben. So hebt Rodbertus in einem Brief an Robert Meyer [5]) hervor, daß er hinsichtlich des Kapitalprofits der Begriffsbestimmung und der Terminologie seit Adam Smith treu geblieben sei; die begriffliche Scheidung des Kapitalprofits in Unternehmergewinn und Zins beruht auch nach ihm auf dem Umstande, daß Unternehmer und Geldkapitalist nicht immer dieselbe Person sind; durch jene Scheidung soll demnach lediglich nach außen kenntlich gemacht werden, daß in den Kapitalprofit sich zwei Personen teilen; im übrigen aber sind Unternehmergewinn und Zins weiter nichts als zwei Zweige des einen Kapitalgewinns oder der einen Kapitalrente, welche beide enthält. Die Risikoprämie will allerdings Rodbertus im Gegensatz zu seinen englischen Vorbildern in die Kapitalrente nicht einbegriffen wissen.

In demselben Sinne wie Rodbertus faßt auch Karl Marx [6]) den Profitbegriff auf. Allerdings wird von ihm scharf zum Ausdruck gebracht, daß Kapitalprofit mit Mehrwert identisch ist, d. h. daß der Kapitalprofit begrifflich aus einer völlig homogenen Masse besteht und ein vollkommen einheitliches Gefüge zeigt. Der Unternehmer, welcher sein eigener Kapitalist ist, bezieht den Kapitalprofit ungeschmälert, in seinem ganzen Ausmaße für sich. Soweit er dagegen sein Kapital entleiht, muß er als Gegenleistung eine Quote des Profits an den Kapitaleigner abtreten. Diese Quote, welche Zins genannt wird, ist durchaus nicht verschieden von dem Rest, welcher dem Unternehmer verbleibt. Auch sie ist weiter nichts als Mehrwert. Es findet hier nur eine Aufteilung des Kapitalprofits oder Mehrwertes zwischen dem Geldkapitalisten und dem fungierenden Kapitalisten, wie Marx sich ausdrückt, statt.

---

[5]) A. a. O. S. 260. (Nr. 114.)
[6]) A. a. O. Bd. III, S. 322 ff.

Dieser auf die englische klassische Schule zurückgehende Begriff des Kapitalprofits hat in der Literatur eine weite Verbreitung gefunden. Es ist deshalb nicht möglich, sämtliche Schriftsteller, welche ihn vertreten, hier anzuführen. Der Vollständigkeit halber seien dem Namen nach noch genannt die Engländer Torrens, James Mill, Mac Culloch, der Franzose Rossi und die Deutschen Schlözer, Kraus und Schaeffle; sie alle lassen mit mehr oder weniger unbedeutenden Abweichungen den Unternehmergewinn im Kapitalprofit untergehen.

Keine Nachahmung haben die Engländer in ihrer Denkweise vom Kapitalprofit bei der Mehrzahl der französischen Theoretiker gefunden. Während die Engländer in dem Unternehmer vornehmlich den Kapitalisten erblickten, sahen die Franzosen in ihm vorwiegend den Organisator und Kalkulator. Dementsprechend gaben sie dem Unternehmergewinn eine ganz andere Erklärung wie die Engländer; für sie fiel der Unternehmergewinn unter den Begriff „Arbeitslohn". Es sei hier zunächst auf J. B. Say und Joseph Garnier verwiesen. Say unterscheidet [7]) drei große Einkommenszweige, und zwar 1. les revenus industriels, 2. le revenu des capitaux, 3. les revenus territoriaux. Die revenus industriels zerfallen wieder in 1. les profits du Savant, 2. les profits de l' entrepreneur d'industrie, 3. les profits de l'ouvrier. Aus derselben Quelle, aus welcher der Lohn des gewöhnlichen Arbeiters hervorgeht, entspringt auch der Lohn der industriellen Unternehmer. Der Unternehmergewinn ist demnach bei Say weiter nichts als ein Unternehmerlohn. Er hat mit dem Kapitalprofit, wie aus Say's Einteilung deutlich erhellt, nichts gemein. In dem Kapitel „des profits des capitaux" [8]) weist Say auch besonders darauf hin, daß ein Unternehmer, der sein eigener Kapitalist ist, scharf unterscheiden müsse zwischen dem Teil des Ertrages, welcher auf das Konto der Mitwirkung des Kapitals zu buchen sei, und zwischen dem Ertragsteil, der dem Unternehmer als Entgelt für seine Arbeit zufallen müßte. Nur bei einer solchen begrifflichen Unterscheidung zwischen Kapitalgewinn und Unternehmergewinn sei es ihm möglich, die Rentabilität des Unternehmens festzustellen, d. h. zu berechnen, ob der Ertrag ein solcher ist, daß das Kapital nach dem üblichen Zinsfuß verzinst und die Unternehmerarbeit mindestens in derselben Höhe entlohnt wird, in welcher die Arbeit des Unternehmers auf Grund eines Dienstvertrages in einer anderen Unternehmung bezahlt werden würde.

Eingehender als Say hat diesen Unternehmerlohn sein Anhänger Joseph Garnier untersucht. Auch bei ihm ist der Unternehmergewinn im wesentlichen ein Entgelt für qualifizierte Unternehmerarbeit. Aehnlich wie Say teilt auch er das Einkommen aus dem Produktionsfaktor Arbeit in drei Zweige ein; er unterscheidet 1. salaire des ouvriers, 2. salaire des savants, 3. salaire des entrepreneurs. Das „salaire des entrepreneurs" wird aufgefaßt als ein Entgelt „pour le talent et pour

---

[7]) A. a. O. S. 385 ff.

[8]) A. a. O. S. 423/24.

l'amortissement du capital employé pour acquérir ce talent".[9]) Außer dem salaire enthält der Unternehmergewinn bei Garnier aber noch — eine Feststellung, die von Wichtigkeit ist — einen zweiten Bestandteil, den Profit. Dieser Profit ist aber grundverschieden vom Kapitalgewinn. Der Profit hat, wie Garnier bemerkt, nicht etwa das Kapital als Entstehungsquelle; er ist weiter nichts als ein Resteinkommen, welches den Ueberschuß über sämtliche Kosten einschließlich des salaire des entrepreneurs darstellt, also eine Art Reingewinn umfaßt. Es ist aufzufassen als „avances prélevées, formées de l'excédant". Garnier entdeckt demnach bereits in dem Unternehmerlohn einen Bestandteil, der nicht auf Arbeit zurückgeführt werden kann, sondern der ein Einkommen besonderer Art darstellt; er weiß nur noch nicht, wie er dieses Einkommen theoretisch erfassen soll.

In dem gleichen Sinne wie bei Say und Garnier findet man den Begriff Unternehmergewinn als eine Art Arbeitslohn auch bei dem belgischen Nationalökonomen Josef Droz[10]), den Franzosen Charles Dunoyer[11]) und Courcelle-Seneuil[12]). An dieser Stelle ist auch der deutsche Nationalökonom Wilhelm Roscher zu erwähnen. Für Roscher ist der Unternehmergewinn ebenfalls Arbeitslohn; aber vielfach ein Lohn für einzigartige Arbeitsleistungen, die Seltenheitscharakter haben und infolgedessen zuweilen sehr hoch bezahlt werden. Roscher[13]) sagt: „Alles Reineinkommen des Unternehmers stammt entweder aus seinen eigenen, zur Produktion benutzten Grundstücken und Kapitalien, dann unterliegt es den gewöhnlichen Entwicklungsgesetzen der Grundrente und des Zinsfußes, oder es muß als sein Arbeitslohn betrachtet werden." Dieser Arbeitslohn ist nach Roscher das Entgelt für die Organisation und Inspektion der ganzen Unternehmung, die Vergütung für die Sorge und Verantwortlichkeit, mit der die Geschäftsleitung eines Unternehmers verknüpft ist. Roscher[14]) weist darauf hin, daß der Unternehmerlohn derjenige Zweig des Volkseinkommens ist, worin die meisten neuen Reichtümer gebildet werden. Dieser Satz beweist, daß Roscher tatsächlich Unternehmergewinn und Unternehmerlohn identifiziert, aber er beweist auch, daß Roscher zwischen dem Lohn der gemeinen Arbeit und dem Unternehmerlohn einen großen Unterschied macht, insoweit der letztere je nach der Qualität der geleisteten Unternehmerarbeit eine Riesenhöhe erreichen kann und auch tatsächlich erreicht, indem er nach Roscher das Einkommen darstellt, aus dem vorwiegend die Kapitalbildung vor sich geht. Wie Roscher, so fassen auch Karl Menger[15]) und Gustav Cassel[16]) den Unternehmergewinn als eine

---

[9]) A. a. O. S. 482.
[10]) A. a. O. Buch III, Kap. 3 u. 4.
[11]) A. a. O. Bd. II, Buch 6, S. 47 ff.
[12]) A. a. O. Art. Profit S. 454 ff.
[13]) A. a. O. S. 586.
[14]) A. a. O. S. 593.
[15]) A. a. O. S. 153/54.
[16]) A. a. O. S. 155.

Art Arbeitslohn auf. Bei Menger ist er das Entgelt für die organisatorische und spekulative Unternehmertätigkeit, welche ein Gut höherer Ordnung ist und als solches Wert besitzt. Cassel erblickt in dem Unternehmergewinn den Preis für die Unternehmerarbeit, welcher für seine Tätigkeit als Organisator und Leiter des Unternehmens bezahlt wird. Allerdings handelt es sich hier bei Cassel um den Unternehmergewinn im weiteren Sinne.

Eine vermittelnde Stellung zwischen der englischen und französischen Auffassung sucht eine dritte Richtung einzunehmen, welche vornehmlich in Deutschland, aber auch hier nur spärlich vertreten ist. Es sind hier die Nationalökonomen Heinrich Storch, J. F. G. Eiselen und Carl Heinrich Rau zu nennen. Storch sieht in dem Unternehmergewinn sowohl einen Lohn- als auch einen Zinsbestandteil. Er begründet seine Ansicht damit, daß der Unternehmergewinn seine Quelle zwar in der Arbeit habe, seine Voraussetzung indessen das Kapital sei. Storch führt in dieser Beziehung aus[17]): „Außer Arbeitslohn, Verlagsrente und Landrente gibt es noch ein gemischtes Einkommen, welches zugleich dem Arbeitslohn und der Rente des Erwerbsstammes angehört. Das Einkommen des Unternehmers richtet sich nach anderen Gesetzen als das des Arbeiters. Bei dem bloßen Arbeiter richtet es sich allein nach Beschaffenheit und Menge der geleisteten Arbeit; das Unternehmereinkommen hängt von dem Betrage des angewandten Erwerbsstammes ab. Man betrachtete es bald wie einen einfachen Arbeitslohn, bald ganz wie eine Rente, obgleich es doch aus beiden zusammengesetzt ist." Da Storch den Unternehmergewinn weder zum Arbeitslohn noch zum Kapitalgewinn rechnete, sah er sich veranlaßt, ihn als eine vierte Einkommensart anzusprechen.

Aehnliche Vorstellungen über den Begriff Unternehmergewinn, wie bei Storch, lassen sich bei Eiselen feststellen. Eiselen unterläßt es allerdings, eine Definition des Unternehmergewinns zu geben, indessen geht aus seinen Ausführungen über diesen Einkommenszweig unzweideutig hervor, daß er in ihm sowohl Bestandteile erblickt, welche eine Art Arbeitslohn darstellen, als auch solche, die auf die Mitwirkung des Kapitals zurückzuführen sind. Außerdem enthält nach ihm der Unternehmergewinn noch eine Prämie für die Unsicherheit des geschäftlichen Erfolges. Er sagt[18]), daß der Unternehmergewinn zwar eine Art von Arbeitslohn sei, aber außerdem eine Entschädigung für das mit der Unternehmung verbundene Wagnis einschließe. Ueber die Abhängigkeit des Unternehmergewinns hinsichtlich seiner Höhe von dem Umfang des investierten Kapitals bemerkt Eiselen[19]): „Wenn also Unternehmer miteinander konkurrieren, die im Besitze eines verschiedenen Vermögens sind, und es ihnen nicht an der Einsicht und Kenntnis und dem Willen fehlt, davon den möglichst vorteilhaftesten Gebrauch zu machen, so werden sie auch auf einen verschiedenen Unternehmungsgewinn rech-

[17]) A. a. O. S. 179.
[18]) A. a. O. S. 331.
[19]) A. a. O. S. 341.

nen dürfen". Der Unternehmergewinn hängt also bei Eiselen in gleicher Weise wie bei Storch auch von der Größe des angewandten Kapitals ab.

Rau vertritt ebenfalls den Standpunkt, daß der Unternehmergewinn weder ein reiner Arbeitslohn noch ein reiner Kapitalprofit ist, sondern ein gemischtes Einkommen, in dem sowohl Arbeitslohn als auch Kapitalprofit eingeschlossen sind. Er definiert den Unternehmergewinn wie folgt [20]): „Es ist dem Wesen der Sache am meisten angemessen, den Gewerbsverdienst als ein eigentümliches Einkommen anzusehen, welches aus der innigen Verbindung der Arbeit und des Kapitals entspringt und in welchem der Anteil nicht auszuscheiden ist, den jede dieser beiden Ursachen an ihrer gemeinschaftlichen Wirkung hat." In diesem Satz bringt Rau seine Anschauung vom Begriff des Unternehmergewinns in dem oben erwähnten Sinne zweifelsfrei zum Ausdruck.

2. Die Loslösung des Unternehmergewinns durch die Verselbständigung des Unternehmereinkommens.

Während bei den bisher genannten Theoretikern der Unternehmergewinn mit anderen ökonomischen Kategorien verschmolzen ist, insofern als er entweder Kapitalgewinn oder Arbeitslohn oder beides zusammen, Kapitalgewinn und Arbeitslohn, darstellt, tritt er bei den nunmehr zu behandelnden Autoren aus jenen Faktoren heraus und wird zum Bestandteil des Unternehmereinkommens, welches als ein vierter selbständiger Einkommenszweig im Gegensatz zu den drei übrigen Einkommen der Bodenbesitzer, Kapitalisten und Lohnarbeiter aufgestellt wird. Ein Vertreter dieser Auffassung ist Mithoff, welcher das Unternehmereinkommen für einen selbständigen Einkommenszweig erklärt, der den übrigen Einkommen koordiniert ist; das Unternehmereinkommen besteht nach Mithoff in dem Ueberschuß des Rohertrages über die Kosten, welche aus dem Ersatz der Kapitalabnutzungen und den Vergütungen bestehen, die der Unternehmer als Schuldner seinen Gläubigern für ihre Teilnahme am Produktionsprozeß, sei es in Person oder durch Zurverfügungstellung von Produktionsmitteln, zu zahlen hat. Der dem Unternehmer verbleibende Rest setzt sich zusammen aus a) der Rente für das eigene Kapital (einschließlich des genutzten eigenen Grund und Bodens), b) der Rente für die Unternehmerarbeit, c) dem Unternehmergewinn, soweit der Ueberschuß die zu a) und b) nach den bestehenden Marktpreisen veranschlagten Größen übersteigt. Das Kriterium zwischen dem Unternehmereinkommen und den übrigen Einkommensarten sieht Mithoff darin, daß jenes kein vor der Vollendung der Produktion, wie bei der Grundrente, dem Zins und dem Arbeitslohn, ausbedungenes, sondern ein in der Höhe seines Betrages durchaus nicht festgestelltes Einkommen ist, welches lediglich von dem wirtschaftlichen Erfolge der Unternehmung abhängt. Das Unternehmereinkommen ist ferner die kombinierte Nutzung zweier Einkommensquellen, während die anderen

[20]) A. a. O. S. 295.

Einkommen den Preis für die Nutzung je einer Einkommensquelle darstellen. Aus diesen Gründen empfiehlt es sich für Mithoff, das Unternehmereinkommen zu verselbständigen. Eine weitere Ausscheidung des Unternehmergewinns aus dem Unternehmereinkommen hält Mithoff nicht für zweckmäßig, da es nur künstlich möglich sei, die Unternehmergewinnquote aus dem Unternehmereinkommen herauszulösen. Welchem Faktor, ob der Arbeit oder dem Kapital, bei der Hervorbringung des Unternehmereinkommens der größere Einfluß zuzuschreiben ist, wird sich nach seiner Ansicht generell überhaupt nicht entscheiden lassen. Mithoff kommt deshalb zu dem Ergebnis [21]): „Da jedoch die Aufstellung eines vom Unternehmereinkommen abgesonderten Unternehmergewinns lediglich eine Abstraktion ist, erscheint es mir trotzdem geeigneter, in der Erörterung der Erscheinungen des Wirtschaftslebens nicht sowohl den idealen Begriff eines Unternehmergewinns als das Unternehmereinkommen in der Form, wie es in der Wirklichkeit auftritt, zum Hauptgegenstande der betreffenden Lehre zu machen."

Dieser Gedanke Mithoffs über das Unternehmereinkommen findet sich bei Pesch gewissermaßen auf die Spitze getrieben. Er identifiziert geradezu den Unternehmergewinn mit Unternehmereinkommen und bezeichnet ihn als die Wiedervergeltung für die persönlichen und sachlichen Leistungen des Unternehmers. Er verwirft jede weitere Spaltung dieses nur als einheitliches Ganzes aufzufassenden Einkommens in Kapitalzins, Unternehmerlohn und Gefahrprämie. Er sagt [22]): „Das Unternehmereinkommen als Ganzes ist aber der Unternehmergewinn selbst, der sich auf verschiedene Gründe und darunter auch auf die sachliche Darbietung und Nutzung des für die Produktion hoch bedeutsamen Kapitals zurückführt." Pesch weist ausdrücklich darauf hin, daß es falsch ist, wenn ein Unternehmer, der mit eigenem Kapital arbeitet, sich als solcher den landesüblichen Zins gewissermaßen als zu den Selbstkosten gehörig berechnen will. „Wer sein Kapital in eigener Produktion verwendet", behauptet Pesch [23]), „verzichtet eben dadurch auf Darlehens- und Mietzins." Der Kapitalzins bildet vielmehr einen Bestandteil des Unternehmergewinns als Gegenleistung für sachliche Leistungen des Unternehmers, für die Nutzung der Bedingungen und Instrumentalursachen, welche die Produktion ermöglichen, die Produktivität der Arbeit steigern.

Wenn auch nicht so ausführliche, so aber doch fast gleiche Gedanken wie Pesch entwickelt Schmoller über das Unternehmereinkommen als einen selbständigen Einkommenszweig. Auch bei ihm besteht zwischen Unternehmergewinn und Unternehmereinkommen durchaus keine scharfe begriffliche Unterscheidung; nach ihm enthält der Unternehmergewinn = Unternehmereinkommen drei Elemente: 1. den Kapitalgewinn, 2. den Lohn für die gewöhnliche Arbeit des Unternehmers, 3. den eigentlichen Unternehmergewinn. Alle drei Elemente haben nach Schmoller lotterie-

---

[21]) A. a. O. S. 754.
[22]) A. a. O. S. 685.
[23]) A. a. O. S. 689.

ähnlichen Charakter. Sie sind ein Ergebnis bestimmter, zufälliger, ungewisser Ereignisse, mit deren Eintreten bezw. Nichteintreten sie stehen und fallen.

Eine etwas lockere Auffassung als bei Mithoff, Pesch und Schmoller über den Begriff Unternehmereinkommen findet sich bei Philippovich.[24]) Bei ihm stellt der Unternehmergewinn ebenfalls keinen selbständigen Einkommenszweig dar; er wird nur als ein Bestandteil des Unternehmereinkommens erklärt. Dieses Unternehmereinkommen ist ein einheitliches Ganzes, dessen weitere Zerlegung rechnungsmäßig nicht möglich ist. Es stellt einen Ueberschußwert dar, der in der Differenz zwischen den Produktpreisen und den Kosten zum Ausdruck kommt. Es ist ein Resteinkommen, ein Ueberschußeinkommen über feste Abzugsposten vom Rohertrage. Es enthält, soweit der Unternehmer sein eigener Kapitalist ist und selbst im Unternehmen mitarbeitet, auch die auf Kapitalmitwirkung und Arbeit zurückzuführenden Teile ununterscheidbar in sich.[25]) Aber obschon Philippovich bei seinen theoretischen Untersuchungen über das Einkommen der Unternehmer nur ein einheitliches Gesamteinkommen kennt, das Unternehmereinkommen, dessen weitere Analyse er nicht für möglich hält, empfiehlt er doch aus rein praktischen Gründen seine künstliche Zerlegung. Um festzustellen, ob der Reinertrag des Unternehmens so hoch ist, daß das investierte Unternehmerkapital nach dem üblichen Zinssatze zuzüglich einer angemessenen Risikoprämie verzinst und die aufgewendete Arbeit des Unternehmers nach dem ortsüblichen Lohnsatze entgolten wird, ist es zweckmäßig, das Unternehmereinkommen in Unternehmerlohn, Kapitalgewinn und Unternehmergewinn aufzuteilen, sodaß dieser letztere wiederum als ein Restposten, der aus dem Unternehmereinkommen nach Abzug des Kapitalgewinns und des Unternehmerlohns übrig bleibt, sich darstellt.

Die Auflösung des Unternehmereinkommens, welche Philippovich für zweckmäßig hält, hat bereits viel früher Alexander Wirminghaus in seiner kleinen Schrift: „Das Unternehmen, der Unternehmergewinn und die Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn" geradezu als eine theoretische Notwendigkeit hingestellt. Auch er faßt das Unternehmereinkommen als ein selbständiges Ganzes auf; die Vergütungen für die im Unternehmen mitwirkenden Kapitalien und für die dem Unternehmen gewidmete Arbeitskraft des Unternehmers sind nicht in die Produktionskosten einzubeziehen, sondern gehören zum Unternehmereinkommen, eine Erkenntnis, welche sich aus der für die Betrachtung der Einkommen nach Ansicht von Wirminghaus vorzuziehenden privatwirtschaftlichen Betrachtungsweise ergibt. Nur in der Auflösung des Unternehmereinkommens in seine einzelnen Bestandteile geht Wirminghaus weiter als Philippovich. Er fordert eine scharfe theoretische Analyse der im Unternehmereinkommen enthaltenen Bestandteile und gibt hierfür in seiner Schrift im einzelnen Rechnungsmethoden an[26]),

---

[24]) A. a. O. S. 343 ff.
[25]) A. a. O. S. 343.
[26]) A. a. O. S. 14 u. 15.

nach denen das Unternehmereinkommen aufzulösen ist und der Unternehmergewinn, welcher als das Entgelt für die spezifische Unternehmertätigkeit angesprochen wird, sich abscheidet. Während die übrigen Bestandteile Unternehmerrente, Unternehmerzins und Unternehmerlohn auch Nichtunternehmern zufallen können, ist der Unternehmergewinn, so hebt Wirminghaus hervor, ein Einkommen, welches nur einem Unternehmer zuteil wird. Da dieser Unternehmergewinn so viele hervorragende Eigentümlichkeiten hat, ist es nach Wirminghaus wohl berechtigt [27]), ihn von seiner Verbindung mit dem Unternehmerlohn und dem Unternehmerzins zu lösen, um ihn einer besonderen Betrachtung zu unterziehen. Mit dieser Auffassung befindet sich Wirminghaus aber bereits im Lager derjenigen Theoretiker, welche in dem Unternehmergewinn einen selbständigen Einkommenszweig erblicken, nur mit dem Unterschiede, daß bei ihm noch das verselbständigte Unternehmereinkommen im Vordergrunde steht, aus dessen Analyse erst der Unternehmergewinn als ein Bestandteil jenes Einkommens sich herauskristallisiert.

3. Die Herausstellung des Unternehmergewinns als eines selbständigen Einkommenszweiges.

Die Lehren, welche das Unternehmereinkommen verselbständigen und es gewissermaßen als vierten Einkommenszweig, in dem der Unternehmergewinn nur als Bestandteil enthalten ist, hinstellen, nehmen in der Literatur keinen breiten Raum ein. Sie können auch gegenüber einer volkswirtschaftlichen Betrachtung der Einkommenszweige hinsichtlich ihrer Art und Entstehung sich nicht behaupten. Denn es ist nicht einzusehen, inwieweit volkswirtschaftlich zwischen dem Zins, der für das fremde Kapital, und dem, der für das Unternehmerkapital gezahlt wird, sowie zwischen dem Lohn, der für fremde Arbeit, und dem, der für die Unternehmerarbeit entrichtet wird, ein Unterschied bestehen soll. In beiden Fällen handelt es sich doch um Kosten, welche die Unternehmung für die Mitwirkung unentbehrlicher Produktionsfaktoren am Erzeugungsprozeß zu tragen hat. Es sind deshalb in der Literatur schon früh Theoretiker aufgetaucht, welche erkannt haben, daß der Unternehmergewinn ein Einkommenszweig besonderer Art ist, welcher mit dem Unternehmerzins und Unternehmerlohn, die lediglich unter die Einkommen der Zins- und Lohnbezieher zu subsumieren sind, keine Beziehungen aufweist und deshalb als viertes selbständiges Einkommen neben Rente, Zins und Lohn anzusprechen ist, wenn man nicht den volkswirtschaftlichen Verteilungsvorgängen Gewalt antun will. Als Vertreter der älteren Literatur haben bereits Hufeland, Schön, Riedel, Thünen und Lorenz von Stein darauf hingewiesen, daß der Unternehmergewinn ein Einkommen für sich ist und als solches auch theoretisch gewürdigt werden muß. Sie sind gewissermaßen die Vorläufer derjenigen Theo-

---

[27]) A. a. O. S. 33.

retiker, welche das Verdienst haben, die bisherigen unklaren und verworrenen Vorstellungen über den Unternehmergewinn beseitigt und diesem eine immer feinere Präzisierung gegeben zu haben.

Nähere Behandlung verdient zunächst Mangoldt wegen seiner Monographie „Die Lehre vom Unternehmergewinn", in der er sich eingehend mit dem Unternehmergewinnproblem auseinandersetzt und mit aller Schärfe die Selbständigkeit des Unternehmergewinns gegenüber den übrigen Einkommenszweigen nachzuweisen versucht. Er fordert abgesonderte Betrachtung des Unternehmergewinns von Lohn, Zins und Rente. Der Unternehmergewinn ist die Differenz zwischen dem Bruttoertrag des Geschäfts und den sämtlichen Kostenaufwendungen, zu denen auch Lohn und Zins für Unternehmerarbeit und Unternehmerkapital gehören. Lohn des Unternehmers und Zins des Unternehmers sind indessen nach Mangoldt nicht identisch mit Unternehmerlohn und Unternehmerzins. Diese sind im Gegenteil Bestandteile des Unternehmergewinns, der außerdem noch eine Unternehmerrente und eine Gefahrprämie enthält. Die Zusammensetzung des Unternehmergewinns bei Mangoldt ist etwas dunkel. Er ist der Ansicht, daß, soweit der Unternehmer in seinem Unternehmen Arbeit gleich welcher Art leistet, für die er auch im Dienste anderer Verwendung gehabt hätte, das Entgelt hierfür Lohn ist, der zu den Kosten gehört. Dasselbe gilt von der Benutzung eigener Kapitalien. Hätte der Unternehmer sein Kapital auch im Darlehensgeschäft verwerten können, so ist der hierauf entfallende Ertrag des Unternehmens weiter nichts als Zins, der ebenfalls unter die Kosten zu beziehen ist. Vom Unternehmerlohn und Unternehmerzins dagegen spricht Mangoldt, wenn die Unternehmung Fähigkeiten und Kapitalien in Anspruch nimmt, die von anderen entweder gar nicht oder doch nicht in vollem Umfange zu benutzen gewesen wären. Die Entschädigung hierfür ist ganz oder zum entsprechenden Teil dem Unternehmergewinn zuzurechnen.[28]) Neben der Risikoprämie, deren Größe sich nach dem Umfang des mit der Unternehmung verknüpften Wagnisses richtet, kann der Unternehmergewinn noch eine Unternehmerrente enthalten, die dann auftritt, wenn die Unternehmung mehr einträgt, als die Summe, welche dem gehabten Aufwande, den Anstrengungen des Unternehmers und dem Grade der vorhandenen Gefahr entspricht. Der Unternehmergewinn hat zwar bei Mangoldt einen recht verschiedenartigen Inhalt, stellt aber, was das wesentliche ist, ein völlig selbständiges Einkommen dar, das den drei übrigen Einkommensströmen von Lohn, Zins und Rente koordiniert ist. Trotz der anerkennenswerten Leistungen Mangoldts bei der Durchforschung des Unternehmergewinnproblems krankt sein Unternehmergewinnbegriff dennoch daran, daß er noch Bestandteile umfaßt, welche seiner scharfen Abgrenzung von den übrigen Einkommen Lohn, Zins und Rente hinderlich sind. Auch Mangoldt kann sich noch nicht völlig davon freimachen, die Erträge von Boden, Kapital und Arbeit schlechthin als Kosten aufzufassen, ohne Rücksicht darauf, in welcher Form diese Erträge erzielt werden und

[28]) A. a. O. S. 47—49.

wem sie zufließen. Die Ursache für diese wenig klare Begriffsformulierung des Unternehmergewinns bei Mangoldt liegt in seiner mangelnden Erkenntnis, daß nur von der Wert- oder Preisseite her an das Unternehmergewinnproblem heranzukommen und mit allen anderen Bemühungen in dessen Tiefe nicht zu dringen ist.

Das Verdienst, den Unternehmergewinn von jenen bei Mangoldt noch vorhandenen Fremdkörpern befreit zu haben, gebührt Mataja. Er macht den Versuch, die wahre Natur des Unternehmergewinns zu ergründen und weist darauf hin, daß bei der höchst komplizierten wirtschaftlichen Erscheinung dieses Einkommenszweiges seine Erforschung eine vollständig ausgebildete, exakte Preistheorie voraussetzt. Der Unternehmergewinn steht weder zum Arbeitslohn noch zum Kapitalzins in irgend einer Beziehung. Deshalb sind, so bemerkt Mataja, Unternehmereinkommen und Unternehmergewinn streng auseinander zu halten. Arbeitslohn und Unternehmerlohn, Leihzins und Unternehmerzins sind stets identische Größen, die aber absolut nichts mit dem Unternehmergewinn gemein haben. Der Unternehmergewinn ist ein Einkommenszweig für sich, ein Einkommen ganz besonderer Art. Er ist nicht das Entgelt für eine einzelne Leistung; er läßt sich weder auf Sorgen noch auf Risiko zurückführen; er ist unter Umständen überhaupt nicht von einer Leistung abhängig, sondern er ist lediglich ein Ergebnis des Preisbildungsprozesses. Der Unternehmergewinn ergibt sich nach Mataja aus tauschwirtschaftlichen Beziehungen, er leitet sich aus der Produktion von Verkehrswerten ab. Er ist ein differenzielles Einkommen, welches auf den Preiserscheinungen beruht, welche sich ergeben, wenn Güter verschiedener Ordnungen auf einem Markt zur Veräußerung gelangen. „Wenn man will," sagt Mataja [29]), „könnte man ihn im Ganzen genommen als die Prämie für die möglichst produktive Ausnutzung der bereits vorhandenen Güter höherer Ordnung bezeichnen, als den Ertrag für die Verwaltung einer Art „gesellschaftlichen Amtes". An anderer Stelle [30]) vergleicht er ihn mit dem Ertrage eines Handelsgeschäftes, soweit er eine Folge von Preisdifferenzen ist, mit einer Arbitrage oder dergl. Das Ergebnis der Untersuchungen Matajas läßt sich dahin zusammenfassen, daß die Verselbständigung des Unternehmergewinns bei ihm bereits soweit vorgeschritten ist, daß auch die letzten Beziehungen zwischen diesem und den übrigen Einkommensarten, wie sie bei Mangoldt noch festzustellen waren, beseitigt sind. Es ist alles das ausgeschieden worden, was auch nur im Geringsten dazu geeignet ist, seine begriffliche Abgrenzung gegenüber Lohn, Zins und Rente zu verwischen. Der Unternehmergewinn ist ein viertes, selbständiges Einkommen besonderer Art geworden, dessen Entstehung auf dem Verkauf von Gütern verschiedener Ordnungen beruht und dessen Existenz nur durch den Preisbildungsprozeß erklärt werden kann. Mit der Feststellung, daß eine exakte Preistheorie die Voraussetzung für die Erkenntnis der wahren Natur des Unternehmergewinns

---

[29]) A. a. O. S. 197.
[30]) A. a. O. S. 157.

ist, bietet Mataja aber bereits die Anknüpfungspunkte zu den Theoretikern der neuesten Zeit, bei denen das Unternehmergewinnproblem unlösbar mit ihrer Wert- und Preistheorie verknüpft ist.

Unter diesen wiederum nehmen einen breiten Raum die Zurechnungstheoretiker ein. Ihre Auffassung, daß der Wert der fertigen Produkte auf die zu ihrer Herstellung erforderlichen Produktivmittel zurückstrahlt, läßt für einen Unternehmergewinn an sich keinen Raum. Der Wert eines jeden Produktes löst sich nach dieser Theorie in die produktiven Beiträge der drei Produktionsfaktoren Boden, Kapital und Arbeit auf. Die Tatsache, daß tatsächlich zuweilen ein Unternehmergewinn vorhanden ist, zwingt diese Theoretiker, dem Unternehmergewinn in der Einteilung der Einkommen eine besondere Stellung zuzuweisen und in ihm ein Einkommen mit einzigartigen Eigentümlichkeiten zu erblicken.

So faßt von Wieser den Unternehmergewinn als den spezifischen Ertrag der Unternehmerstellung auf.[31]) Er will ihn damit in Gegensatz zu Lohn, Zins und Rente stellen, die sämtlich miteinander infolge der Komplementarität der Produktionsfaktoren in einem gewissen Zusammenhang stehen. Der Unternehmergewinn ist nach Wieser weder Gefahrprämie noch Lohn für ausgesprochene Unternehmerarbeit im gewöhnlichen Sinne, er ist vielmehr das Entgelt für einen ganz besonderen Typus von Unternehmertätigkeit. Er ist Pionierlohn[32]), er wird gezahlt für ganz besonders hervorragende Unternehmerleistungen, zu denen nur wenige befähigt sind. Der Durchschnitt der Unternehmer bezieht keinen Unternehmergewinn, sondern nur Unternehmerlohn. Einzigartige Leistungen, zu denen nur Führernaturen sich aufzuschwingen vermögen, werden mit einem Unternehmergewinn belohnt. Der Unternehmergewinn hat deshalb nach Wieser Seltenheitscharakter und ist gewöhnlich nur von vorübergehender Dauer. Er ist im wesentlichen Gründer- und Spekulationsgewinn.

Mit den Anschauungen Wiesers über den Begriff des Unternehmergewinns haben starke Berührungspunkte diejenigen Cassels, der allerdings kein Anhänger der Zurechnungslehre ist, und diejenigen Böhm-Bawerks. Cassel macht einen Unterschied zwischen Unternehmergewinn im weiteren und im engeren Sinne. Jener ist bereits bei der Behandlung des Unternehmergewinns als Arbeitslohn erörtert worden. Dieser, der Unternehmergewinn im engeren Sinne, ist der reine Unternehmergewinn; er ist ein Residuum, das vom Unternehmergewinn im weiteren Sinne nach Abzug von Unternehmerlohn und Gefahrprämie verbleibt. Dieser Unternehmergewinn im reinen Sinne ist allgemeinen Regeln nicht unterworfen; er ist ein Phänomen für sich, da er mehr oder weniger auf reinen Zufälligkeiten beruht. Er entsteht gewöhnlich dann, wenn das betreffende Unternehmen anderen Unternehmungen gegenüber eine Vorzugsstellung einnimmt, und hat entweder einen vorübergehenden oder dauernden Charakter, je nachdem es dem einzelnen Unternehmer

[31]) A. a. O. S. 251.
[32]) A. a. O. S. 252.

gelingt, seine Vorzugsstellung der Konkurrenz gegenüber zu behaupten oder nicht. Entsprechend bezeichnet Cassel den Unternehmergewinn entweder als Differentialgewinn oder als Monopolgewinn, der aber in beiden Fällen nur relativ selten auftritt und nur verhältnismäßig wenigen Unternehmern beschieden ist.

Böhm-Bawerk kann als Zurechnungstheoretiker ebenso wie von Wieser in dem Unternehmergewinn nur eine irreguläre Erscheinung des Wirtschaftslebens erblicken. Der Unternehmergewinn verdankt nach Böhm-Bawerk seine Entstehung dem Vorhandensein einer Bremse, welche verhindert, daß der Wert der komplementären Produktivgüter den Wert der aus ihnen gewonnenen Produkte völlig erreicht. Diese Bremse tritt im wesentlichen in zweierlei Formen in Erscheinung. Das eine Mal zeigt sie sich in Gestalt von Reibungswiderständen[33]), welche ein Zusammenfallen des Marktpreises mit dem natürlichen Preis verhindern, das andere Mal kommt sie in dem Ablauf der Zeit zum Ausdruck, welche sich in der kapitalistischen Produktion notwendigerweise zwischen dem Einsatz der originären Produktivkräfte und der Darbietung ihres genußreifen Schlußproduktes einschiebt[34]) und den natürlichen Zins und damit, soweit der natürliche Zins den ausbedungenen übersteigt, den Unternehmergewinn zur Entstehung bringt. Man wird der Auffassung Böhm-Bawerks wohl am besten gerecht, wenn man den in seinem System erscheinenden Unternehmergewinn als Friktionsgewinn und dynamischen Differentialgewinn erklärt.

Auf das Vorhandensein einer Bremse führt auch Schumpeter den Unternehmergewinn zurück. Auf dem Boden der Zurechnungstheorie stehend kann er in ihm weder etwas der Rente, noch dem Kapitalgewinn, noch dem Arbeitslohn Gleichartiges erblicken. Das Problem liegt gerade darin, daß das Kosten- und Grenzproduktivitätsgesetz ihn ausschließen. Zwischen Schumpeter und den zuvor genannten Theoretikern Wieser, Cassel und Böhm-Bawerk besteht aber wiederum hinsichtlich der Begriffsabgrenzung des Unternehmergewinns ein tiefgreifender Unterschied. Darüber sind sie sich allerdings sämtlich einig, daß der Unternehmergewinn ein selbständiges Einkommen ist, welches nur vermöge der Preisgesetze zu erklären ist; aber welcher Art dieses Einkommen ist, wie der Unternehmergewinn begrifflich abzugrenzen ist, darüber besteht zwischen ihnen ein tiefer Gegensatz. Für Wieser, Cassel und Böhm-Bawerk fallen unter den Begriff des Unternehmergewinns alle die zahllosen Gewinne, welche unter der Bezeichnung Friktions-, Konjunktur-, Spekulations- und Gründergewinne in der Literatur zu finden sind; sie werden bei diesen Schriftstellern sämtlich unter dem Oberbegriff „Unternehmergewinn" zusammengefaßt. Anders Schumpeter. Er engt den Begriff Unternehmergewinn wesentlich ein. Für ihn ist der typische Unternehmergewinn nur das Resultat der Durchsetzung neuer Kombinationen. Nur wer die Wirtschaft mit etwas Neuem durchsetzt, bezieht nach Schumpeter einen wahren Unternehmer-

[33]) A. a. O. S. 246.
[34]) A. a. O. S. 248.

gewinn; die zahllosen anderen Gewinne, mögen sie Zufalls-, Konjunktur- oder Spekulationsgewinne heißen, sind nach Schumpeter keine eigentlichen Unternehmergewinne. Das Kernelement des Unternehmergewinns bildet deshalb für Schumpeter jene Erscheinung, die man als Gründergewinn bezeichnet. Der Gründer ist nach ihm der einzige, welcher eine reine Unternehmerfunktion ausübt. Sein Gewinn besteht in dem Ueberschuß des Erlöses über die Produktionskosten der neuen Unternehmung und ist nur von vorübergehender Dauer. Denn die Durchsetzung der neuen Kombination ruft bald andere Unternehmer auf den Plan, welche durch ihren Wettbewerb jenen auf der vorübergehenden Monopolstellung der neuen Unternehmung beruhenden Ueberschuß beseitigen, indem sie bewirken, daß der ganze Produktwert den Arbeits- und Bodenleistungen wieder zugerechnet wird und die Wirkungen jener Bremse, welche den Unternehmergewinn ermöglicht, wieder ausgeschaltet werden. Der Unternehmergewinn wird so bei Schumpeter zum Vehikel des Fortschritts, zum Träger der wirtschaftlichen Entwicklung überhaupt. Hierin liegt für Schumpeter das Hauptbegriffsmerkmal des eigentlichen Unternehmergewinns und der Schlüssel für die Lösung seines Problems. Sein Wort: „Ohne Entwicklung kein Unternehmergewinn, ohne Unternehmergewinn keine Entwicklung" dürfte diese Auffassung bestätigen.[35])

---

[35]) A. a. O. S. 236.

II. Die Theorien über die Entstehungsbedingungen des Unternehmergewinns.

1. Der Unternehmergewinn als Erscheinung der beharrenden Wirtschaft.

In gleicher Weise wie über den Begriff sind nun auch über die Entstehungsbedingungen des Unternehmergewinns in der Literatur die verschiedenartigsten Auffassungen vertreten. Da in der Zusammenstellung der in dieser Hinsicht vorhandenen wichtigsten wirtschaftlichen Dogmen zunächst alle diejenigen Theoretiker Berücksichtigung finden sollen, bei denen die Voraussetzungen für eine Entstehung des Unternehmergewinns im Gleichgewichtszustande der Wirtschaft vorliegen, während im Anschluß daran diejenigen Schriftsteller behandelt werden, welche in dem Unternehmergewinn ein Phänomen der im Fortschrittsprozeß befindlichen Wirtschaft erblicken, erscheint mit Rücksicht auf diese Gruppierung zunächst eine kurze Auseinandersetzung mit dem Begriff und Wesen des Gleichgewichtszustandes der Wirtschaft unumgänglich. Die Wirtschaft der Wirklichkeit kennt keinen Gleichgewichtszustand. Sie strebt einem solchen zwar immer zu, erreicht ihn aber nicht, weil äußere Ursachen dazwischentreten und die Daten verändern, auf denen das Gleichgewicht sich einzustellen tendierte. Wenn man trotzdem von einem Gleichgewichtszustande in der Wirtschaft spricht, so handelt es sich hier lediglich um eine theoretische Konstruktion, welche aber notwendig ist, um zu einer richtigen Erkenntnis der die Wirtschaft beherrschenden Grundgesetze und Grundtatsachen zu kommen.

Unter dem wirtschaftlichen Gleichgewicht hat man sich einen Zustand der Wirtschaft vorzustellen, in dem sämtliche Daten konstant sind. Die Bevölkerung bleibt numerisch und in ihrer Zusammensetzung und Schichtung dieselbe, Konsumgüter und Produktivgüter bleiben in ihrem Bestande erhalten; kurz Angebot und Nachfrage sowie die Produktionsmethoden verändern sich nicht. Das Individuum hat seine Versorgung mit Gütern derart eingerichtet, daß bei allen teilbaren Vorräten die Grenznutzen gleich groß sind; es spannt seine Erwerbsarbeit soweit an, bis das Unlustgefühl der letzten Minute so groß geworden ist, wie das durch den letzten Zuwachs hervorgerufene Lustempfinden. Es ist ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung erreicht, d. h. alle Grenzmengen auf einen Generalnenner bezogen sind dem Individuum gleich viel wert. Es haben sich auf diese Weise ganz bestimmte Wertfunktionen herausgebildet, auf Grund deren immer dieselben Tauschakte vorgenommen werden. Es entsteht so in der Volkswirtschaft ein System von Grenznutzenniveaus, die sämtlich voneinander abhängig sind, aber in ihren Beziehungen zueinander infolge der Konstanz der Daten keine Störungen erleiden. Es ist überhaupt ein Zustand eingetreten, in dem niemand

mehr ein Interesse an einer Aenderung hat. Es ist dies ein Wirtschaftszustand, den man wohl mit dem Meeresspiegel vergleichen könnte, der sich bildet, wenn das Meer sich in völliger Ruhelage befindet, wenn auch nicht ein Hauch eines Windes vorhanden ist, der geeignet wäre, das Meer aus dieser Lage herauszubringen und auf dem glatten Spiegel der Oberfläche ein Wellengekräusel zu entfalten. In einer solchen Wirtschaft wiederholen sich in einem ewig gleichbleibenden, reibungslos verlaufenden Kreislauf immer dieselben Wirtschaftsvorgänge; es sind keine Kräfte vorhanden, welche die Wirtschaft aus diesem Kreislauf herausdrängen und sie ändern bezw. neuen Bedingungen unterwerfen. Keine Entwicklung und kein Fortschritt sind in dieser Wirtschaft zu verspüren, die Menschen sind in einen Zustand hineingeraten, in dem sie ein nicht zu überwindendes Beharrungsvermögen unwiderstehlich fesselt. Diese Wirtschaft des Gleichgewichts ist aber nicht derart zu denken, daß die Menschen in ihrem wirtschaftlchen Streben sämtlich dieselben Vorteile erreichen, im Gegenteil, die Wirtschaft des Gleichgewichts verteilt die Güter genau so gemäß den persönlichen Anlagen und Fähigkeiten und gemäß den ererbten Besitzverhältnissen der Wirtschaftssubjekte wie die reale Wirtschaft. Es braucht auch nicht in jener vorgestellten Wirtschaft das Ideal der freien Konkurrenz restlos verwirklicht zu sein; es stören deshalb durchaus nicht die Preise, welche nicht auf Grund der Konkurrenz zustande kommen, sondern durch einseitige staatliche Festsetzung oder infolge des Vorhandenseins von Monopolen entstehen. Voraussetzung ist nur, daß in den verschieden qualifizierten Menschen, in ihrem Besitzstande sowie in der Anzahl und Beschaffenheit der Monopole keine Aenderung eintritt, daß demzufolge die angenommenen Daten konstant bleiben. In einer solchen Wirtschaft, in der Angebot und Nachfrage sich nicht mehr verändern, müssen sich ganz bestimmte Preisrelationen herausgebildet haben. Der Preis für die beliebig vermehrbaren Produkte muß sich auf den Satz einstellen, den der Grenzproduzent erhalten muß, d. h. der Produzent, welcher unter den ungünstigsten Verhältnissen produziert, damit der Markt noch in dem Ausmaße versorgt wird, wie er es zu diesem Preise wünscht. Wenn dieser Grenzproduzent kein Produktionsmonopol besitzt, dann muß sich der Produktpreis mit seinem Kostenpreis decken, da anderenfalls die Konkurrenz nicht zur Ruhe kommen würde. Dieser Preis, bei dessen Erreichung kein Produzent ein Interesse mehr daran hat, die Produktion auszudehnen oder einzuschränken, und kein Konsument die Neigung verspürt, seine Nachfrage zu ändern, ist der Gleichgewichtspreis oder natürliche Preis, wie ihn die Klassiker nannten. Abweichungen von diesem natürlichen Preise treten nur ein, wo die Konkurrenz infolge des Bestehens von natürlichen oder rechtlichen Monopolstellungen nicht frei zur Auswirkung kommen kann, d. h. bei allen den Gütern, deren Vermehrung infolge natürlicher oder rechtlicher Schranken über ein bestimmtes Maß hinaus nicht möglich ist. An eine Wirtschaft dieser Art ist gedacht, wenn in den folgenden Ausführungen von den Entstehungsbedingungen des Unternehmergewinns im Gleichgewichtszustande der Wirtschaft die Rede ist.

a) Unternehmergewinn als Einkommen aus einem Produktionsfaktor.

Alle diejenigen Theoretiker, welche in dem Unternehmergewinn ein Einkommen aus einem Produktionsfaktor erblicken, nehmen seine Existenz im Gleichgewichtszustande der Wirtschaft an. Denn der Unternehmergewinn würde als Produktionsfaktor in der modernen arbeitsteiligen Tauschwirtschaft eine notwendige Voraussetzung für das Zustandekommen der Produktion überhaupt und somit ein nicht wegzudenkender Faktor der im Gleichgewichtszustande befindlichen Wirtschaft sein. Er würde zum Kostenbestandteil werden und müßte als solcher auch in den Gleichgewichtspreisen bei Ausgeglichenheit von Angebot und Nachfrage seine Deckung finden. Die Entstehungsbedingungen für einen solchen Unternehmergewinn müssen dem besonderen Ablauf der Wirtschaft im Gleichgewichtszustande entsprechen; sie dürfen nichts enthalten, was mit dem wirtschaftlichen Gleichgewicht nicht vereinbar wäre. Es soll die Aufgabe der weiteren Darstellung sein zu untersuchen, wie die hierher gehörigen Schriftsteller sich die Entstehung des Unternehmergewinns als eines Einkommens aus einem Produktionsfaktor denken.

Bei Adam Smith entsteht der Unternehmergewinn in der Form des Kapitalprofits [36]) und hat seine Quelle in der Kapitalverwaltung und Kapitalverwendung. Smith nimmt für den Urzustand menschlichen Zusammenlebens nur einen Einkommenszweig an, den Ertrag der Arbeit. In den Anfängen menschlicher Gesellschaftsbildung erhielt der Arbeiter das ganze Arbeitsergebnis.[37]) Jedes weitere Einkommen war dieser Zeit fremd. Erst als der Boden und das Kapital sich in den Händen einer bestimmten Gesellschaftsschicht angesammelt hatten, waren die Voraussetzungen für die Entstehung der beiden anderen Einkommen, der Bodenrente und des Kapitalprofits gegeben. Der Arbeiter wurde nunmehr genötigt, das Produkt mit dem Boden- und Kapitalbesitzer zu teilen, bezw. der Unternehmer kam in die Lage, dem Arbeiter von dem Ertrage soviel vorzuenthalten, daß nach Entschädigung der Bodenbesitzer für ihn noch ein angemessener Kapitalprofit übrig blieb. Dieser aus der Kapitalverwendung fließende Kapitalprofit ist nach Smith neben Arbeitslohn und Grundrente der dritte ursprüngliche Einkommensstrom, ohne den eine kapitalistische Produktion nicht denkbar ist und der deshalb notwendig auch ein Wesensbestandteil der im Gleichgewicht befindlichen Wirtschaft sein muß. Die Höhe des Kapitalprofits richtet sich nach der Größe des Kapitals; er ist Besitzeinkommen im Gegensatz zum Arbeitseinkommen. Für den Gleichgewichtszustand nimmt Smith sehr niedrige Arbeitslöhne und Kapitalprofite an [38]), während er im übrigen aus dem Wachsen des Kapitals eine Erhöhung der Löhne und eine

---

[36]) A. a. O. S. 66.
[37]) A. a. O. S. 60.
[38]) A. a. O. S. 123.

Senkung der Profite folgert. Soweit der Unternehmer nicht sein eigener Kapitalist ist, muß er aus dem Profit an den Darleiher des Kapitals eine Quote, deren Größe sich wiederum nach der Höhe des Profits richtet, und die allgemein Zins genannt wird, abführen. Da der Zinssatz nach Smith schneller sinkt als der Profit [39]), so muß auch im Gleichgewichtszustande, in dem Smith das Vorhandensein sehr niedriger Kapitalprofite vermutet, nach Zahlung des Zinses für den Unternehmer noch ein Unternehmergewinn, wenn auch ein noch so geringer, übrig bleiben; d. h. auch im Gleichgewichtszustande kann nach folgerichtiger Interpretation von Smith's eigenen Worten der Zins den Kapitalprofit nicht restlos verschlingen. Daß diese Auffassung richtig ist, geht im übrigen auch daraus hervor, daß Smith den natürlichen Preis der Waren, also den Gleichgewichtspreis, aus den natürlichen Sätzen von Arbeitslohn, Rente und Profit (Gewinn + Zins) bestehend erklärt.[40]) Es muß allerdings hervorgehoben werden, daß es sich bei Smith's Untersuchungen nicht um die Aufstellung analytisch begründeter Sätze handelt, sondern vielmehr um historische Erklärungen auf Grund von Beobachtungen.

In dem Preise, welcher für die Mitwirkung des Kapitals am Produktionsprozeß allgemein, also auch im Zustande wirtschaftlichen Gleichgewichts, gezahlt wird, erblickt Hermann in enger Anlehnung an Smith die Quelle des Unternehmergewinns, der auch bei ihm noch Besitzeinkommen ist. Sofern der Unternehmer mit fremdem Kapital arbeitet, nimmt an diesem Preise der Darleiher des Kapitals Anteil, d. h. dieser bezieht einen Zins. Die Höhe des Zinses findet ihre natürliche Grenze in dem Ausmaße des Gewinns, der mit Kapital durch ergiebigere Gestaltung des Produktionsprozesses im Durchschnitt zu erzielen ist. Hermann betont indessen, daß der Zins diese Durchschnittsgrenze nie erreichen wird.[41]) Denn der Darleiher des Kapitals, der es nicht zu eigener Nutzung oder im eigenen Geschäft verwendet, muß für die Verwaltung und Verwertung seines Kapitals, die ihm doch von dem Unternehmer abgenommen werden, sich eine entsprechende Kürzung des Gewinns gefallen lassen. Eine solche Teilung des Gewinns ist auch im wirtschaftlichen Gleichgewicht notwendig, sobald Kapitaleigner und Unternehmer zwei verschiedene Personen sind, denn auch hier erfordert die Unternehmung eine gewisse Beaufsichtigung und Leitung, Tätigkeiten, für die ein bestimmter Preis gezahlt werden muß. Hermann sieht also bereits, daß, sobald Geldkapitalist und Unternehmer auseinanderfallen, der nach Zahlung des Zinses dem Unternehmer verbleibende Teil schwerlich mit Besitzeinkommen erklärt werden kann. Er neigt deshalb bereits dazu, dem Preise für die reine Unternehmertätigkeit, soweit sie sich auf die Verwertung fremder Kapitalien erstreckt, nicht wie Smith, Kapitalprofit-, sondern Lohncharakter zuzuschreiben. Ueber die Größe dieses Unternehmergewinns kann Hermann allgemeine Gesetze nicht aufstellen. Er weist darauf hin, daß bei gleichbleibendem Kapitalgewinn die Unter-

[39]) A. a. O. S. 127.
[40]) A. a. O. S. 70.
[41]) A. a. O. S. 536.

nehmergewinnquote abhängig ist von der Höhe des Zinses, welcher ihrerseits auf Grund des Angebots von und der Nachfrage nach Leihkapitalien sich bestimmt. Der Unternehmergewinn ist aber im besonderen hinsichtlich seines Ausmaßes abhängig von dem Umfang des dem Unternehmer zur Verfügung stehenden Kapitals und von der Schwierigkeit seiner Verwaltung und fruchtbaren Anlage. Je größer die Kapitalien und je gesteigerter die Anforderungen sind, welche an das Organisationstalent und die praktischen Erfahrungen der Unternehmer gestellt werden, umso reicher wird auch der Lohn sein, der denen in den Schoß fällt, welche ihren Aufgaben gewachsen sind. Betriebsverbesserungen, Vervollkommnung der Produktionsmethoden und wirtschaftlich wertvolle Erfindungen sind besonders geeignet, große Unternehmergewinne abzuwerfen, die allerdings, darauf macht Hermann bereits aufmerksam, meistens nur von vorübergehender Dauer sind. Unternehmergewinne dieser letzteren Art fallen indessen aus dem Rahmen der beharrenden Wirtschaft heraus, sodaß Hermann, wie wohl alle Theoretiker, auch Unternehmergewinne kennt, die dieser Wirtschaft nicht eigentümlich sind.

Lediglich Arbeitseinkommen ist der Unternehmergewinn bei den Theoretikern, welche im Gegensatz zu den englischen Klassikern, ihn als Arbeitslohn auffassen oder wenigstens seine Wurzel in der menschlichen Arbeitskraft erblicken, während das Kapital nur seine Voraussetzung ist. So sieht J. B. Say Grund und Ursache der Entstehung des industriellen Unternehmergewinns in der kaufmännischen Begabung. Die Unternehmertätigkeit erfordert eine Reihe wichtiger Eigenschaften in der Person des Unternehmers. Zu diesen Eigenschaften gehört zunächst ein tadelloser Ruf, um kreditwürdig zu sein und um die erforderlichen Mittel für die Führung des Unternehmens beschaffen zu können. Dem Unternehmer müssen weiter hervorragende moralische und geistige Qualitäten eigen sein, wenn er den schwierigen Aufgaben, welche eine Unternehmerposition an ihn stellt, gewachsen sein will. Er muß Menschen- und Sachkenntnisse besitzen, er muß ein guter Organisator und Kalkulator sein. Zum Unternehmer gehört schließlich nach Ansicht Say's auch ein gewisser Wagemut zwecks Uebernahme des mit der Unternehmung verbundenen Risikos. Alle diese Eigenschaften zusammen vereinigen nur wenige Menschen in sich, sodaß die Unternehmertätigkeit ein Seltenheitsgut ist und ihr Preis, der von dem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage abhängig ist, hinter den hohen Anforderungen, denen das Unternehmertum gewachsen sein muß, hinsichtlich seiner Höhe nicht zurückbleibt. Im übrigen ist in den Augen Say's der Unternehmergewinn lediglich Arbeitslohn und als solcher der im Gleichgewicht befindlichen Wirtschaft zugehörig. Nur die Höhe dieses Arbeitslohnes ist ganz von der Geschicklichkeit des Unternehmers abhängig; dies zeigt sich besonders bei der Verwendung und Verwertung der Kapitalien. Say vertritt nicht die Auffassung, daß durch die Vermehrung der Kapitalien der Unternehmergewinn gesenkt wird, da die Kapitalien nicht so beweglich seien, wie vielfach angenommen wird; er ist im Gegenteil der Ansicht, daß durch Vergrößerung des Kapitalvorrates der Unternehmergewinn stark vermehrt werden kann, vorausgesetzt, daß intelli-

gente Kaufleute am wirtschaften sind. Denn Kapitalien, die sich in schlechten Händen befinden, treten nicht in Konkurrenz mit solchen, die von geschickten Leuten verwaltet werden. Say sagt in dieser Beziehung: „Un outil conduit par une main habile, indépendamment de ce que gagne l'habileté qui le dirige fait plus de profit qu'un outil que fatigue vainement une main incapable.“ [42]) Say vertritt demnach nicht das Gesetz von der Tendenz der sinkenden Profitrate, woraus übrigens durchaus gefolgert werden kann, daß der Unternehmergewinn Say's eine Erscheinung der im Gleichgewicht befindlichen Wirtschaft ist.

Denselben Gesetzen wie der Arbeitslohn ist der Unternehmergewinn nach Ansicht Roschers unterworfen, welcher ähnliche Anschauungen wie Say vertritt; während aber bei Say der Unternehmergewinn eine Preiserscheinung ist, befindet er sich nach Roscher außerhalb der Preisbildung. Er kann nicht ausbedungen werden, insofern ist er ein Ueberschuß über alle ausbedungenen Grundrenten, Kapitalzinsen und niederen Arbeitslöhne. Für seine Höhe sind ausschlaggebend die Seltenheit der persönlichen Eigenschaften, z. B. des administrativen Talents, die Gefahr des Unternehmens und die Unannehmlichkeit des Unternehmergeschäfts.[43]) Da nach Roscher der Unternehmergewinn zum Produktionsfaktor Lohn gehört, so ist er seinem ganzen Wesen nach eine Tatsache der beharrenden Wirtschaft. Er wird gezahlt den in wirtschaftlichen Dingen fachkundigsten, scharfsinnigsten und rührigsten Menschen für die besonderen Aufgaben, welche der Produktionsprozeß an ihr Können stellt. Die Höhe des Unternehmergewinns hängt im allgemeinen von dem Umfang der Unternehmung ab; der Großunternehmer kann nach Roscher einen höheren Lohn fordern, weil es nur wenige hierzu befähigte Personen gibt. Auf den höheren Wirtschaftsstufen hat der Unternehmergewinn infolge wachsender Konkurrenz der Unternehmer die Tendenz zu sinken.

Ebenso wie bei Roscher unterliegt auch bei Karl Menger der Unternehmergewinn, obgleich er Arbeitslohn ist, nicht dem Preismechanismus, da nach Menger die Unternehmertätigkeit nicht zum Austausch bestimmt und den Gesetzen der Preisbildung nicht unterworfen ist. Menger [44]) führt die Entstehung des Unternehmergewinns auf eine besondere Eigenart des kapitalistischen Produktionsprozesses zurück, welche in dem Umstande besteht, daß die kapitalistische Gütererzeugung Zeit erfordert. Die Zeit ist sowohl die Quelle für den Kapitalzins als auch für den Unternehmergewinn. In der zeitlosen, kapitallosen Produktion mußte notwendigerweise der Wert der fertigen Produkte allein den Besitzern der beiden Produktionsfaktoren Boden und Arbeit zufallen. Erst die Einschlagung von vorteilhaften Produktionsumwegen unter Anwendung

---

[42]) A. a. O. S. 426.

[43]) A. a. O. S. 590.

[44]) Die Ausführungen stützen sich auf die zweite Auflage der Menger'schen Theorie, welche bereits aufs stärkste von Böhm-Bawerk beeinflußt ist und deshalb von der ersten Auflage stark abweichende Ansichten enthält!

von Kapital schafft neben dem Kapitalisten Raum für eine Betätigung des Unternehmers; ohne den Unternehmer ist der kapitalistische Produktionsprozeß undenkbar und undurchführbar. Die Unternehmertätigkeit wird somit nach Menger zu einem notwendigen Faktor der kapitalistischen Wirtschaft und ist auch in der kapitalistischen Wirtschaft des Gleichgewichts nicht zu entbehren. Der Preis dieser Tätigkeit, der Unternehmerlohn, muß auch von der beharrenden Wirtschaft den Unternehmern gezahlt werden. Die Gesetze, welche Karl Menger für die Bildung des Unternehmergewinns aufstellt, sind im Prinzip dieselben, welche den Kapitalzins zur Entstehung bringen. Der Wert der Güter höherer Ordnung, kurz der Produktionsmittel, wird nach Menger durch den Wert der aus ihnen gefertigten Produkte bestimmt. Da die kapitalistische Produktion aber Zeit erfordert, liefern die Güter höherer Ordnung erst nach einer gewissen Erzeugungsperiode ein für die Bedürfnisbefriedigung der Menschen brauchbares Gut. Es kann demnach den Produktivgütern nur der zukünftige voraussichtliche Wert des fertigen Produktes zugerechnet werden; dabei ist festzustellen, ob das für die Produktion erforderliche Quantum Zeit für die Bewertung der aus ihr hervorgehenden Güter eine Rolle spielt oder nicht. Menger glaubt diese Frage bejahen zu müssen. Er geht davon aus, daß die Anwendung von Kapital die Verfügung über Güterquantitäten für die Zukunft voraussetzt; eine solche Verfügung muß notgedrungen einen Wert erhalten. Dieser Wert, den eine solche Verfügung über Güterquantitäten realisiert, kommt in dem Wert der Zukunftsgüter besonders zum Ausdruck, sodaß dadurch, daß die Produktion Zeit erfordert und nur durchgeführt werden kann, wenn für diese Zeit die entsprechenden Güterquantitäten über den Gegenwartsbedarf hinaus verfügbar sind, dieser Umstand die Quelle eines besonderen Wertes geworden ist, der auch erfahrungsgemäß in der Preisbildung zum Ausdruck kommt. Es wird demnach nicht der ganze Produkterlös den Bodenbesitzern und Arbeitern zufallen, sondern es bleibt noch ein Rest, der denen anheimfällt, die das Kapital zur Verfügung stellen, und zwar als Ueberschuß über die Amortisationskosten des Kapitals — denn diese sind doch als Preis an Bodenbesitzer und Arbeiter von den Kapitalisten abzuführen — lediglich als Entgelt für die Ansammlung von Güterquantitäten über den Gegenwartsbedarf hinaus und für die dadurch ermöglichte Durchführung des Zeit gebrauchenden Produktionsprozesses. Dieses Entgelt heißt in der Wirtschaft Zins. Außerdem ist nach Menger aber noch ein weiterer Abzug für die Unternehmertätigkeit zu machen, die in der Umgestaltung von Gütern höherer Ordnung in solche niederer Ordnung besteht, den Charakter eines Gutes höherer Ordnung und deshalb Wert besitzt, der in dem zukünftigen Werte der fertigen Produkte ebenfalls mitenthalten sein muß.[45]) Es ist somit der Wert der Produktivgüter gleich dem zukünftigen Werte der fertigen Produkte unter Abzug des Wertes der Kapitalnutzung und der Unternehmertätigkeit. Der Wert dieser beiden Kategorien fließt demnach aus dem Größenunterschied, der zwischen dem zukünftigen Werte der zu erzeugenden Güter und dem auf

[45]) A. a. O. S. 154.

die Gegenwart zurückgeführten Werte dieser Güter besteht. Denn, wie hervorgehoben, nur dieser letzte Wert kann den Gütern höherer Ordnung zugerechnet werden. Aus jener Differenz fließen also sowohl der Kapitalzins als auch der Unternehmergewinn; dieser ist nach Menger nicht ohne jenen denkbar. Er hat die Verfügung über Kapitalnutzungen zur notwendigen Voraussetzung, anderenfalls er nicht wirksam werden kann. Das Eigenartige bei Mengers Unternehmergewinn ist aber ein Punkt, in dem er auch mit Roscher übereinstimmt, daß die Unternehmertätigkeit Produktionsfaktoreigenschaften besitzt, ihr Entgelt demnach ein Phänomen der beharrenden Wirtschaft ist, aber nicht, wie die übrigen Einkommen dieser Wirtschaft, den Preisgesetzen unterliegt, sondern außerhalb des Preisbildungsprozesses sich befindet.

Im Gegensatz zu dieser Auffassung befindet sich Cassel, dessen Unternehmergewinn im weiteren Sinne seine Entstehung zwar auch der persönlichen Arbeit des Unternehmers in seiner Eigenschaft als Unternehmer verdankt, d. h. seiner typischen Tätigkeit als Organisator und Leiter des Unternehmens, dessen Unternehmergewinn aber ein Preis ist, der in einem wirtschaftlich hoch entwickelten Lande für eine solche Unternehmerarbeit gezahlt wird und der den gewöhnlichen Regeln der Preisbildung unterliegt.[46]) In dieser Hinsicht stimmt Cassel mit Say überein. Der wesentliche Bestimmungsgrund des Preises der Unternehmerarbeit ist die relative Knappheit der für die betreffenden Leistungen befähigten Personen im Verhältnis zur Nachfrage nach ihnen. Die Bestimmungsgründe dieses Preises sind im wesentlichen dieselben, wie diejenigen des Arbeitslohnes. Dieser Unternehmergewinn im weiteren Sinne muß nach Cassel als notwendiger Bestandteil der Kosten aufgefaßt werden, wenn man nicht diese Unternehmertätigkeit als besonderen Produktionsfaktor anerkennen will. Selbstverständlich bedarf auch die beharrende Wirtschaft dieser Unternehmerarbeit, für die sie auf ihrem Markte einen entsprechenden Preis zur Entstehung kommen lassen muß. Als ein zweites Element des Unternehmergewinns im weiteren Sinne bezeichnet Cassel das Risiko, zwar nicht das geschäftliche, welches menschlichen Berechnungen nicht unterliegt, sondern dasjenige, gegen welches man durch den Abschluß eines Versicherungsvertrages sich schützen kann. Es ist dies jenes Risiko, welches bilanzmäßig in Gestalt besonderer Rücklagen zum Ausdruck kommt. Auch dieses Risiko muß im Marktpreise der Produkte notwendigerweise seine Deckung finden. Ein solches technisches Risiko ist auch in der Wirtschaft des Gleichgewichts vorhanden, da hier der Produktionsprozeß in dieser Beziehung durchaus nicht gefahrlos verläuft.

Der Kreis derjenigen Theoretiker, welche den Unternehmergewinn als ein Einkommen aus einem Produktionsfaktor betrachten, wäre nicht geschlossen, wenn nicht auch diejenigen Autoren herangezogen würden, welche in dem Unternehmergewinn begrifflich ein gemischtes Einkommen erblicken. Es sind dies die Nationalökonomen Storch, Eiselen und Rau; sie sehen die Quelle des Unternehmergewinns ausschließlich in der Unter-

---

[46]) A. a. O. S. 154.

nehmerarbeit, während das Kapital nur seine Voraussetzung ist, ohne das er nicht wirksam werden kann. Für Storch sind es die besonderen Anlagen der Unternehmer, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten, ihre Erfahrung und ihr Schaffensdrang, deren Frucht der Unternehmergewinn ist. Je größer das Kapital, umso ertragreicher die Unternehmerarbeit, umso größer der Unternehmergewinn. Storch löst den Unternehmergewinn in den Arbeitslohn, die Gefahrprämie und den reinen Gewinn auf. Arbeitslohn und Gefahrprämie bilden den notwendigen, der reine den wirklichen Gewinn. In den meisten Fällen bezieht nach Storch der Unternehmer nur einen Gewinn in der Höhe, daß durch ihn seine Arbeit bezahlt wird. Er würde, wenn er seine Arbeitskraft verdingte, denselben Ertrag haben, da er aus seiner Unternehmung nur einen einfachen Lohn erhält. Storch identifiziert in diesem Falle den Unternehmerlohn mit dem Unternehmergewinn; als solcher ist er eine Erscheinung der beharrenden Wirtschaft. Storch vertritt den Standpunkt, daß die Unternehmergewinne infolge der Konkurrenz das Bestreben haben, sich auszugleichen, sich gewissermaßen auf den Preis der im Gleichgewicht befindlichen Wirtschaft einzustellen. Storch sagt: „Der Gewinn strebt durch den Mitbewerb der Unternehmer, sich in allen Anwendungen auszugleichen, und gelangt dahin desto leichter, je weniger der Umlauf der Arbeit und des Verlages gehemmt ist; wenn die bürgerlichen Einrichtungen eines Landes diesen Umlauf nicht erschweren, oder doch nur wenig, so kommt bei aller Verschiedenheit der Unternehmungen doch der Gewinn auf einen Mittelsatz (taux moyen), der sich gleichbleibt, solange das Volk auf einerlei Stufe des Wohlstandes steht.“ [47]) Große Gewinne werden nach Storch nur bei neuen und gewagten Unternehmungen gemacht, hier muß sich die Versicherungsprämie rücksichtlich ihrer Höhe der Wahrscheinlichkeit der Verluste und Fehlschläge anpassen. Der Unternehmergewinn steigt im allgemeinen mit der Vergrößerung der Kapitalinvestition und sinkt mit deren Verkleinerung. Ein solch schwankender Unternehmergewinn ist aber nur in der fortschreitenden Wirtschaft möglich.

Den Betrachtungen Storchs über die Entstehung des Unternehmergewinns ähnlich sind diejenigen von Eiselen. Da der Unternehmergewinn ein Entgelt für die Mühewaltung des Unternehmers ist, also eine Art Arbeitslohn darstellt, unterliegt er auch den Gesetzmäßigkeiten dieses Einkommenszweiges. Eiselen hebt hervor, daß der Unternehmergewinn im Unterschied von den übrigen Einkommen eine sehr variable, von den verschiedensten Faktoren abhängige Größe sei, aber selbst bei noch so starker Konkurrenz niemals derart geschmälert werden könne, daß der Unternehmer keine Entschädigung mehr für seine Mühewaltung und die evtl. übernommene Gefahr erhalte.[48]) In einem solchen Fall sinkt der Unternehmergewinn zum nackten Arbeitslohn herab, den auch die Wirtschaft im Gleichgewicht ihm nicht versagen kann. Im übrigen wird nach Eiselen die Höhe des Unternehmergewinns durch die Höhe

---

[47]) A. a. O. S. 261.
[48]) A. a. O. S. 335.

der Grundrente, des Zinses und des Arbeitslohnes, ferner durch die mehr oder weniger große Gefahr, die mit der Führung des Unternehmens verknüpft ist, bestimmt. Die Risikoprämie, welche von Eiselen als Bestandteil des Unternehmergewinns angesehen wird, muß jenem Umstande entsprechend steigen oder fallen. Die Schwierigkeit der Geschäftsleitung, die Größe der investierten Kapitalien, der Umfang des Marktes, die Stetigkeit der Absatzbedingungen und dergleichen mehr werden ebenfalls einen bestimmenden Einfluß auf die Höhe des Unternehmergewinns haben. Die persönlichen Eigenschaften des Unternehmers sind in dieser Beziehung von größter Wichtigkeit für das Gelingen des geschäftlichen Programms und ausschlaggebend für das Ausmaß des Ertrages. Eiselen macht darauf aufmerksam, daß in der Landwirtschaft — man muß allerdings berücksichtigen, daß es sich um das Jahr 1843 handelt — wegen der Gleichartigkeit der Produktionsmethoden und der Unveränderlichkeit der Absatzbedingungen der Unternehmergewinn ein wesentlichen Veränderungen kaum unterliegendes Einkommen ist. Betriebsverbesserungen, Anschaffung kostenersparender Einrichtungen tragen unter Umständen mächtig zur Vergrößerung des Unternehmergewinns bei, sichern aber gewöhnlich — es ist interessant, dies schon bei Eiselen[49]) zu lesen — nur einen vorübergehenden dynamischen Monopolgewinn.

Rau endlich spricht den Unternehmergewinn als die Belohnung für die Uebernahme der mit der Führung der Unternehmung verbundenen Beschwerden, Mühen und Gefahren an.[50]) Die Größe dieses Unternehmergewinns, den Rau mit dem Ausdruck „Gewerbsgewinn" bezeichnet, kann nach seiner Ansicht nur vermutet werden. Es gibt indessen nach Rau für den Unternehmergewinn eine Untergrenze, welche nicht durch wirtschaftliche Faktoren, wie z. B. bei Cassel, sondern durch solche gesellschaftlicher Art bestimmt wird; die Untergrenze wird gebildet durch den standesgemäßen Unterhaltsbedarf für den Unternehmer und seine Familie, sowie durch eine dem Umfange der Gefahrübernahme angepaßte Prämie. Ein Unternehmergewinn dieser Art kann schlechterdings nur als gemeiner Arbeitslohn angesehen werden. Rau hebt hervor, daß der Unternehmergewinn volkswirtschaftlich notwendig ist, damit der Markt ausreichend versorgt wird. Wenn der Gewinn die standesgemäßen Unterhaltskosten nicht mehr deckt, so ist das ein Beweis dafür, daß der Markt gesättigt ist und die Unternehmungen sich über seine Aufnahmefähigkeit hinaus ausgedehnt haben. Die Mittel, welche Rau den Unternehmern zum Zwecke der Vergrößerung ihres Gewinns vorschlägt, sind im wesentlichen dieselben, welche Eiselen anführt.

b) Unternehmergewinn als Einkommen aus einer Klassenposition.

Während bei Rau nur für die Untergrenze des Unternehmergewinns gesellschaftliche Bestimmungsgründe und nicht wirtschaftliche Gesetz-

---

[49]) A. a. O. S. 353.
[50]) A. a. O. S. 294.

mäßigkeiten ausschlaggebend waren, beruht bei dem größten Teil der Sozialisten der Unternehmergewinn ausschließlich auf gesellschaftlichen Faktoren, insofern sie in ihm ein Einkommen aus einer Klassenposition erblicken, auf Grund deren dem Arbeiter ein Teil seines Arbeitsertrages zugunsten des Unternehmers von diesem vorenthalten wird. Solche Arbeitserträge sind eine Erscheinung der im Gleichgewicht befindlichen Wirtschaft, weshalb auch nach Ansicht jener Sozialisten der Unternehmergewinn ein statisches Einkommen sein muß. Unter ihnen seien Rodbertus und Oppenheimer herausgehoben. Marx kann an dieser Stelle nicht zur Behandlung kommen, da er den Unternehmergewinn als ein dynamisches Phänomen betrachtet, und zwar getreu seiner Auffassung vom Wesen des Kapitalismus, den er sich nur als einen in fortschreitender Entwicklung befindlichen Prozeß vorzustellen vermag, dessen Symptom unter anderen die tendentiell-fallende Profitrate ist.

Rodbertus' dritter sozialer Brief an von Kirchmann enthält recht ausführliche Erörterungen über die Entstehungsbedingungen des Unternehmergewinns. Dieser ist nach Rodbertus weiter nichts als eine allgemeine Rentenerscheinung und als solche Raub am Arbeitsprodukte des Arbeiters. Der Unternehmergewinn ist, wie überhaupt alles, was unter den höheren Begriff Rente fällt, erst im Laufe der geschichtlichen Entwicklung entstanden und an ganz bestimmte der Veränderung unterworfene sozialwirtschaftliche Voraussetzungen gebunden. Rodbertus geht davon aus, daß das gesamte gesellschaftliche Einkommen aus Arbeitsprodukten herrührt. Die Teile des gesellschaftlichen Einkommens, die Grundrente und Kapitalgewinn genannt werden, sind das Arbeitsprodukt anderer, nicht das Arbeitsprodukt derer, die sie beziehen. Die Entstehung der Rente führt Rodbertus auf die Arbeitsteilung zurück, mit welcher zwei Tatsachen verbunden waren, die für das Aufkommen der Rente bestimmend gewesen sind und von denen die eine wirtschaftlicher, die andere rechtlicher Natur ist. Der wirtschaftliche Grund der Rente liegt in dem Umstande, daß infolge der Arbeitsteilung die Arbeit produktiver geworden ist und mehr hervorbringt, als die Arbeiter zu ihrem Lebensunterhalt und zur Fortsetzung ihrer Arbeit bedürfen. Die Arbeitsteilung hat die Bedingungen geschaffen, welche es ermöglichen, daß andere von der Arbeit der Arbeiter mitleben können, ohne selbst zu arbeiten. Der rechtliche Grund der Rente besteht darin, daß Boden und Kapital nicht mehr den Arbeitern gehören, sondern sich in den Händen einer Volksschicht befinden, die auf diese Weise in der Lage ist, dem an sich freien Arbeiter einen Arbeitsvertrag aufzuzwingen, auf Grund dessen sie sich nicht allein das Eigentum am Arbeitsprodukt, sondern auch den größten Teil des darin verkörperten Einkommens übertragen läßt. Hieraus ergibt sich, daß die Arbeitsteilung zur Folge gehabt hat, daß das Einkommen der Arbeiter sich nicht mehr mit dem Werte ihres Arbeitsproduktes deckt, sondern einen Wertabzug erleidet, und eine Ausbeutung des einen durch den anderen Platz gegriffen hat. Diese Prinzipien, welche der Rente zugrunde liegen, bedingen auch jedes andere Einkommen, welches die Natur der Rente hat, sowohl den Kapitalgewinn als die Grundrente, sowohl den Zins als auch den Unter-

nehmergewinn.[51]) Ursprünglich, als Boden und Kapital in einer Hand vereinigt waren, gab es nur eine einheitliche Rente. Der Umstand aber, daß in der modernen Tauschwirtschaft allgemein Grundbesitzer und Kapitalisten verschiedene Personen sind, hat zu einer Aufteilung der Grundrente zwischen diesen beiden Klassen geführt entsprechend dem Wertabzug, den sowohl die landwirtschaftliche Arbeit als auch diejenige des Veredelungsprozesses erleidet, und den man bei jener Grundrente, bei dieser Kapitalzins nennt. Außerdem wirft aber nicht nur die produktive Verwendung von Boden und Kapital Rente ab, sondern es genügt schon der bloße Besitz an diesen Gütern, um über eine fortdauernde Quelle von Rente zu verfügen. Dadurch, daß Grundbesitzer und Kapitalisten ihren Boden und ihr Kapital anderen zwecks produktiver Verwendung überlassen gegen die Verpflichtung der späteren Rückgabe und der Zahlung eines Entgeltes für die Nutzung, tritt eine nochmalige Teilung der Rente zwischen Grundbesitzern und Kapitalisten einerseits und den Unternehmern andererseits ein. Die Abgabe, welche die Unternehmer aus der Rente den Bodenbesitzern zahlen, heißt Pachtzins. Die Abgabe, die sie den Kapitalisten gewähren, heißt Kapitalzins; das, was übrig bleibt, ist Unternehmergewinn. Die Bildung des Unternehmergewinns bedeutet nach Rodbertus somit lediglich die Teilung des Raubes zwischen Unternehmern und Boden- bezw. Kapitalbesitzern. Das Quotenverhältnis, in dem Unternehmergewinn und Zins sich spalten, richtet sich nach Angebot von und Nachfrage nach den verfügbaren Kapitalgütern. Die Rente als Ganzes dagegen hat das Bestreben, im Verlaufe des wirtschaftlichen Fortschritts zu steigen; denn nach Rodbertus sinkt der proportionale Anteil des Arbeiters am Produkt zugunsten von Bodenrente und Kapitalgewinn. „Wenn der Verkehr in Bezug auf die Verteilung des Nationalproduktes sich selbst überlassen bleibt, bewirken gewisse mit der Entwicklung der Gesellschaft verbundene Verhältnisse, daß bei steigender Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit der Lohn der arbeitenden Klassen ein immer kleinerer Teil des Nationalproduktes wird." [52]) Aus den Untersuchungen Rodbertus' geht hervor, daß Unternehmergewinn weiter nichts als gestohlener Arbeitslohn ist; als solcher ist er eine Erscheinung der beharrenden Wirtschaft; denn auch in dieser sind derartige Klassenpositionen, von denen Rodbertus spricht und die er als Quelle der Rente bezeichnet, sehr wohl denkbar.

Zu einem ähnlichen Ergebnis bei der Untersuchung über die Entstehung des Unternehmergewinns wie Rodbertus kommt Oppenheimer; er führt das gesamte arbeitslose Einkommen auf die Institution des Großeigentums am Boden zurück. Allerdings geht Oppenheimer von anderen Voraussetzungen aus wie Rodbertus. Oppenheimer sieht die Wurzel alles sozialen Uebels in der Bodensperre. Er lehnt die Anschauung der Klassiker und der liberalen Oekonomisten, welche die Ursache für die Ansammlung der großen Vermögen in wenigen Händen in dem

[51]) A. a. O. S. 142.
[52]) A. a. O. S. 137.

Walten reiner ökonomischer Gesetze erblickten, ab. Er behauptet, daß die Volkswirtschaft nicht von rein ökonomischen Gesetzen, sondern von Machtbeziehungen beherrscht ist. Seitdem die Menschen sich zu einem staatlichen Zusammenleben zusammengefunden haben, haben diese Machtbeziehungen unter ihnen bestanden, welche die Gesellschaft in eine besitzende und eine besitzlose Klasse gespalten haben. Denn solange es Staaten gegeben hat, behauptet Oppenheimer, ist der gesamte bebauungsfähige Boden von einer Minderheit in Beschlag genommen und den übrigen Volksgenossen gegenüber gesperrt gewesen[53]); er glaubt dies an der Siedlungsgeschichte der Kolonien nachweisen zu können. Es war die dem Menschen durch den Menschen angetane Gewalt, die Bewirtschaftung des Menschen durch den Menschen, welche durch das Bodenmonopol ermöglicht worden ist. Heute überspannt das Bodenmonopol den gesamten Erdball. Dieses Bodenmonopol hat ein gesellschaftliches Klassenverhältnis geschaffen, eine Oberklasse und eine Unterklasse, welche von jener ausgebeutet wird. Kraft des Bodenmonopols ist die Oberklasse in der Lage, der vom Boden ausgesperrten Unterklasse nur gegen ein entsprechendes Entgelt Anteil am Boden zu gewähren, d. h. die Unterklasse muß den Monopoltribut bezahlen, wenn sie nicht verhungern will. Mit dem Bodenmonopol verknüpft ist aber das Monopol am Kapital; denn nur dort, wo es eine Klasse gibt, die vom Boden ausgesperrt ist, die nichts besitzt als ihre Arbeitskraft, wird auch das Eigentum an den übrigen Produktionsmitteln zu einem gesellschaftlichen Klassenverhältnis, dem die Arbeiter gegenüber sich beugen müssen, da es für sie keinen anderen Ausweg gibt, ihre Existenz zu fristen. Der Kapitalist ist dort ebenso wie der Bodenbesitzer in der Lage, den Arbeiter gegen einen Monopoltribut arbeiten zu lassen. So fließen nach Oppenheimer aus dem Bodenmonopol unmittelbar die Grundrente und mittelbar der Kapitalprofit. Ohne Bodenmonopol ist für Oppenheimer das Bestehen des Kapitalismus überhaupt nicht denkbar; denn solange es noch freien Boden gibt, wird kein Arbeiter sich bereit erklären, den Monopoltribut zu entrichten; er wird es vorziehen, den freien Boden zu benutzen, um den vollen Ertrag seiner Arbeit zu ziehen. Aus diesem Grunde ist nach Oppenheimer mit dem Wesen des Kapitalismus das Bodenmonopol untrennbar verknüpft. Grundrente und Kapitalprofit sind die beiden Einkommen, welche den Grundbesitzern und Kapitalisten durch eine auf Grund ihrer Klassenmonopolstellung vorgenommene Kürzung am Lohne des Arbeiters zufließen. Kapitalprofit ist der Gewinn, den der mit eigenem Kapital arbeitende Unternehmer aus seiner gesellschaftlichen Machtposition den Arbeitern gegenüber einheimst, während unter Unternehmergewinn Oppenheimer den mit fremdem Kapital vom Unternehmer erzielten Profit versteht, der nach Zahlung des Leihzinses als Nettounternehmergewinn übrigbleibt.[54]) Auch der Unternehmergewinn fließt aus dem Klassenmonopolverhältnis zwischen Unternehmer und Arbeiter, nicht etwa aus einem Monopolverhältnis zwischen Unter-

---

[53]) A. a. O. S. 576.

[54]) A. a. O. S. 600.

nehmer und Kapitalist, worauf Oppenheimer nachdrücklichst aufmerksam macht.[55]) Dieses Klassenmonopolverhältnis wird von Oppenheimer nicht als eine aus jahrtausendlanger Entwicklung herausgeborene Erscheinung, als eine auf Grund eines dauernden Gärungen unterworfenen Wirtschaftsprozesses entstandene Tatsache betrachtet, die nur der Entwicklung ihr Dasein verdankt, sondern das Klassenmonopol ist nach ihm ein durchaus mit dem wirtschaftlichen Gleichgewichtszustande verträgliches Phänomen.[56]) Neben diesem statischen Unternehmergewinn kennt Oppenheimer noch einen der wirtschaftlichen Entwicklung unterliegenden Unternehmergewinn, den er als „Pionierlohn" bezeichnet.[57])

c) Unternehmergewinn als Einkommen aus einer differentiellen Vorzugsstellung.

Nachdem die bisherigen Schriftsteller, welche den Unternehmergewinn als eine Erscheinung der beharrenden Wirtschaft erklären, ihn entweder als Kapital- oder als Arbeitsertrag angesprochen haben, bleibt, wenn man von Monopolgewinnen absieht, nur noch eine Wertquelle übrig, auf die der Unternehmergewinn als ein statisches Einkommen zurückgeführt werden könnte und deren Ertrag allgemein unter dem Begriff Rente zusammengefaßt wird. Es hat nun auch nicht an Theoretikern gefehlt, die versucht haben, den Unternehmergewinn mit einer solchen statischen Rente zu identifizieren. Es handelt sich hier um jene Schriftsteller, welche in der Bodenrente keine Einzeltatsache mehr erblicken, sondern sie ihrem Wesen nach für geeignet halten, nicht nur die Einkommen der Grundbesitzer, sondern auch diejenigen der übrigen Klassen zu erklären. Nach ihrer Ansicht entsteht Rente nicht nur auf Boden verschiedener Ergiebigkeit, sondern überall in der Volkswirtschaft, wo Produktionsfaktoren verschiedener Fruchtbarkeit vorhanden sind. Ebenso wie in der Landwirtschaft tritt deshalb auch in der Industrie die Rente auf; auch hier gibt es Unterschiede der Produktivität, sei es, daß sie durch mehr oder weniger vollendete Maschinen, mehr oder weniger zweckmäßig angelegte Gebäude oder eine mehr oder weniger vorteilhafte Organisation hervorgerufen wird. Die Ausweitung des Rentenbegriffs geht sogar soweit, daß man auch die Vorteile, welche Unternehmer und Arbeiter auf Grund hervorragender persönlicher Begabung ihren Konkurrenten gegenüber erzielen, als Rente anspricht. Diese Geschicklichkeitsrente spielt für die Erklärung des Unternehmergewinns bei einigen Theoretikern eine beachtenswerte Rolle. Sie bildet die Grundlage für die ausführliche Theorie vom Unternehmerprofit, welche der Amerikaner Francis A. Walker aufgestellt hat. Walker versteht unter Unternehmerprofit den reinen Unternehmergewinn; Zins und

---

[55]) A. a. O. S. 600.
[56]) A. a. O. S. 592 und 655.
[57]) A. a. O. S. 592 und 655.

Unternehmerlohn gehören nicht unter den Begriff Profit. Er wird lediglich für auf außergewöhnlichen Fähigkeiten beruhende Leistungen gezahlt. Walker geht in seiner Profittheorie davon aus, daß dieselben Einkommensunterschiede, welche landwirtschaftliche Betriebe aufweisen, auch in industriellen Unternehmungen festzustellen sind. Es gibt nach seiner Ansicht auch in der Industrie Betriebe, welche keinen Profit erzielen; es sind dies die Grenzbetriebe mit durchschnittlich begabten Unternehmern, während alle übrigen, an deren Spitze besser qualifizierte Leiter stehen, eine Rente in Gestalt eines Unternehmerprofits abwerfen. Diese industriellen Ueberschüsse sind nach Walker in jeder Beziehung der Grundrente ädaquat. Er führt in seiner im „Quarterly Journal of Economics" erschienenen Schrift [58]) aus: „Under free and full competition, the successful employers of labor would earn a remuneration which would be exactly measured, in the case of each man, by the amount of wealth he could produce, with a given application of labor and capital, over and above what would be produced by employers of the lowest industrial, or no-profits, grade, making use of the same amounts of labor and capital, just as rent measures the surplus of the produce of the better lands over and above what would be produced by the same application of labor and capital to the least productive lands which contribute to the supply of the market, lands which themselves bear no rent." Eine derartige Gleichstellung des Unternehmergewinns mit der Grundrente bedeutet aber ihre Anerkennung in der Wirtschaft des Gleichgewichtszustandes. Walker ist nicht der einzige, welcher derartige Gedanken über den Unternehmergewinn ausgesprochen hat. Bereits J. St. Mill und Nassau Senior erblickten in dem Unternehmergewinn eine Geschicklichkeitsrente, wenn auch diese ihn nicht, wie bei Walker, vollends erschöpft. Mill behauptet, daß Fälle eines der Bodenrente analogen Extrakapitalgewinns bei industriellen Geschäften häufiger vorkommen als man gewöhnlich annimmt. Mill denkt hier u. a. an Patente und besondere Talente für gewisse Geschäftsbetriebe, auf Grund deren den betreffenden Unternehmern eine Vorzugsstellung vor ihren Konkurrenten eingeräumt wird.[59]) In ähnlicher Weise denkt Nassau Senior, welcher in dem Mehreinkommen, das jemand auf Grund besonderer persönlicher Eigenschaften bezieht, — er erinnert an die seltene Stimme einer Sängerin oder an die Geschicklichkeit eines Chirurgen — ebenfalls eine rentenartige Erscheinung sieht.[60])

Die von Walker aufgestellte Unternehmergewinntheorie ist von Marshall, in dessen System sie eine nicht unbeachtliche Rolle spielt, weiter ausgebaut worden. Marshall behauptet, daß eine Analyse des Unternehmergewinns zu der Feststellung führe, daß in ihm nahezu alles Quasirente sei.[61]) Auch Marshall gehört demnach zu denjenigen

---

[58]) A. a. O. S. 278.

[59]) A. a. O. Bd. XVII., S. 698.

[60]) A. a. O. S. 89.

[61]) A. a. O. S. 605.

Theoretikern, bei denen sich Anwendungen des Rentenprinzips über das Gebiet der Grundrente hinaus vorfinden. Marshall wendet das Gesetz des abnehmenden Ertrages nicht nur auf den Grund und Boden an, sondern verallgemeinert es, indem er seine Gültigkeit auch für die Industrie behauptet. Voraussetzung allerdings ist, daß die ganze Anlage der Unternehmung, Kapital, Arbeit und Betriebsverhältnisse, dieselbe bleibt; nur dann wird jede folgende Teilquantität mit höheren Kosten erzeugt; das Gesetz des abnehmenden Ertrages wird nur dann ausgeschaltet und schlägt in das vom zunehmenden Ertrage um, wenn bei steigender Nachfrage der gesamte Sachapparat des Betriebes auf die Erzeugung einer größeren Produktmenge eingestellt wird. Hierzu ist indessen ein längerer Zeitraum erforderlich. In der Zwischenzeit, d. h. bis die Konkurrenz nachgerückt ist, fallen den Erzeugern jener in erhöhtem Maße nachgefragten Produkte Extragewinne, Quasirenten, anheim. Marshalls Rentenprinzip gilt also in der Industrie im allgemeinen nur für kürzere Zeiträume. Mit diesen Quasirenten aus einem vom Menschen angefertigten Produktionsinstrument erklärt Marshall analog die von ungewöhnlicher Geschicklichkeit herrührenden Einkommen, und zwar im Unterschied zu Walker, nicht nur diejenigen des Unternehmers, sondern auch diejenigen des Arbeiters.[62]) Diese auf besonderer Begabung beruhenden Einkommen können nach Marshall aber, wiederum im Gegensatz zu Walker, nur als Geschicklichkeitsrenten angesprochen werden, wenn man kurze Zeitperioden ins Auge faßt; nur in diesem Falle gehen diese Gewinne nicht in den Preis ein, sodaß sie sich als Quasirenten charakterisieren. Bei Berücksichtigung langer Zeitperioden dagegen, wie Walker sie vorsieht, werden diese Gewinne zum Bestandteil des langfristigen, normalen Angebotspreises der Arbeit, da auf die Dauer für das Arbeitsangebot und die in einem Beruf Beschäftigung suchende Geschicklichkeit sowohl die Erfolge der am besten Begabtesten als auch die Mißerfolge der weniger Begabten zusammengenommen mitbestimmend sind; denn für das Arbeitsangebot in irgendeiner Beschäftigungsart sind schließlich die Erträge, die sie in Aussicht stellt, entscheidend.[63]) „Sowohl die Treffer wie die Nieten in jeder Beschäftigungsart, sei es die eines Unternehmers oder nicht, spielen ihre Rolle bei Bestimmung der Zahl der Leute, die diese Beschäftigung aufsuchen, und der Energie, mit der sie sich ihrer Arbeit widmen, und darum bilden sie wohl einen Bestandteil des normalen Angebotspreises.“[64]) Dieses Zeitmoment hat Walker nicht berücksichtigt, weshalb man mit Recht behaupten kann, daß seine Theorie vom Unternehmergewinn bei Marshall eine wesentliche Vertiefung erfahren hat.

An dieser Stelle ist auch noch Cassels „dauernder reiner Unternehmergewinn“ in Gestalt einer statischen Differentialrente zu erwähnen. Es ist dies jener Unternehmergewinn, welcher auf einer Vorzugsstellung beruht, aus der durch das Geschick und die Intelligenz des

---

[62]) A. a. O. S. 607.

[63]) A. a. O. S. 568.

[64]) A. a. O. S. 607, Anm.

Unternehmers eine permanente Profitquelle begründet worden ist. Bei einem solchen auf einer dauernden Vorzugsstellung beruhenden Unternehmen wird die vorangegangene Leistung des Unternehmers in dem Ruf und dem Ansehen der Firma verkörpert, welche nach Cassel Kapitalwert erhält, d. h. der aus ihr laufend zu beziehende Ertrag wird kapitalisiert und bei einer Veräußerung des Unternehmens in den Verkaufspreis einkalkuliert.[65]) Hier ist der Unternehmergewinn eine Folge der Intelligenz desjenigen, welcher jenes Werk geschaffen hat, insofern als er auch einem anderen, sagen wir dem Erben, zufallen kann, welcher jene Begabung nicht zu besitzen braucht. Dieser Unternehmergewinn kann deshalb nur als eine Geschicklichkeitsrente im weiteren Sinne bezeichnet werden.

Eine Zusammenfassung der bisherigen Ausführungen ergibt, daß diejenigen Theoretiker, welche den Unternehmergewinn als eine Erscheinung der beharrenden Wirtschaft auffassen, ihn durch Subsumtion unter irgendeinen der drei Einkommenszweige Rente, Kapitalprofit oder Arbeitslohn zu erklären versuchen. Da es — abgesehen von Monopolgewinnen — in der Wirtschaft des Gleichgewichts keine anderen Möglichkeiten der Wertbildung gibt, durch die der Unternehmergewinn sonst zur Entstehung kommen könnte, so sind diejenigen Schriftsteller, welche in ihm ein der ruhenden Wirtschaft eigentümliches Einkommen erblicken, geradezu genötigt, ihn auf einen jener drei Einkommensströme zurückzuführen und damit seine Entstehungsbedingungen als durch jene drei Einkommen gegeben hinzunehmen. Damit entfällt für sie ohne weiteres jede Behandlung des Unternehmergewinns als eines Sonderproblems und, da er ein solches, wie noch zu zeigen sein wird, tatsächlich darstellt, jede Möglichkeit der Erfassung seines wahren Wesens. Am weitesten entfernt von der richtigen Erkenntnis des Wesens des Unternehmergewinns sind diejenigen Schriftsteller, welche ihn mit dem Arbeitslohn und Kapitalprofit, soweit dieser statisch aufgefaßt wird, identifizieren; denn hierin liegt eine völlige Ignorierung seines Problems. Nach sozialistischer Lehre — Marx ausgenommen — kann der Unternehmergewinn ebenfalls kein besonderes Problem darstellen, da ihre Anhänger nur die Arbeit als wertbildend anerkennen und demzufolge notwendig alle übrigen Einkommen, darunter auch den Unternehmergewinn, als dem Arbeiter vorenthaltene Arbeitserträge ansehen, die allen denjenigen Wirtschaftssubjekten, welche über eine Klassenposition verfügen, je nach ihrer Beschaffenheit entweder in Gestalt von Grundrente, Kapitalzins oder Unternehmergewinn zufließen. Eine Kompromißstellung endlich nehmen diejenigen Schriftsteller ein, welche in dem Unternehmergewinn eine Geschicklichkeitsrente erblicken; den Theoretikern, welche den Unternehmergewinn mit Arbeitslohn identifizieren, entlehnen sie das in der Geschicklichkeitsrente liegende Begriffsmerkmal des Arbeitsentgeltes und den Sozialisten das in jenem Renteneinkommen liegende Begriffsmerkmal der bevorzugten Stellung, welche die mit besonderen Naturgaben ausgestatteten Individuen ihren Mitmenschen

[65]) A. a. O. S. 157.

gegenüber einnehmen. Diese Schriftsteller, nach deren Lehre der Unternehmergewinn eine Geschicklichkeitsrente ist, sind aber bereits sehr nahe daran, in ihm ein Sonderproblem zu entdecken, insofern als sie gewissermaßen denjenigen Theoretikern den Weg bereitet haben, welche den Unternehmergewinn zwar auch als ein Entgelt für einzigartige Leistungen ansprechen, aber nicht für solche, die dauernden und damit typisch rentenartigen Charakters sind, sondern vielmehr für solche, welche einen einmaligen Erfolg herbeiführen, aber einen Erfolg, für den die Voraussetzungen nicht in der beharrenden Wirtschaft, sondern nur in der dynamischen Wirtschaft zu finden sind. Es sind dies jene Theoretiker, welche den Unternehmergewinn als eine Erscheinung der fortschreitenden Wirtschaft betrachten.

2. Der Unternehmergewinn als Erscheinung der fortschreitenden Wirtschaft.

Die fortschreitende Wirtschaft steht im Gegensatz zur Wirtschaft des Gleichgewichts unter der Einwirkung ständiger Veränderungen. Sie ist die Wirtschaft der Wirklichkeit, deren Aussehen einem ununterbrochenen Wechsel unterworfen ist. Der reale Wirtschaftsprozeß hat zahllose Störungen und Reibungen in seinem Ablauf zu überwinden. Der Markt trägt den Charakter der Ungewißheit und Unbeständigkeit. Veränderungen der Nachfrage, neue Produktionsmethoden, plötzliche Erfindungen und ähnliche die Wirtschaftsstruktur umgestaltende Ereignisse stellen das Unternehmertum unerwartet vor neue Aufgaben und verschaffen ihm die Möglichkeiten ungeahnter Gewinne, bedrohen es aber gleichzeitig mit den Gefahren empfindlicher Verluste. Jene auf Grund des Fortschrittsprozesses der Wirtschaft zur Entstehung kommenden Gewinne sind für einen großen Teil der Theoretiker die Unternehmergewinne im eigentlichen Sinne des Wortes, die sie von den Gewinnen der beharrenden Wirtschaft, soweit sie solche daselbst überhaupt anerkennen, wegen ihres besonderen Charakters unterschiedlich behandeln.

a) Unternehmergewinn als Einkommen aus Friktionen.

Unter diesen zahllosen, im Bereich der dynamischen Wirtschaft entstehenden Gewinnen lassen sich ihrem Wesen und ihrer Entstehung nach ganz bestimmte Gruppen erkennen. Man kann diese Gewinne gliedern in solche, die ohne irgendeinen Aufwand von Mühe und Anstrengung auf Grund reiner Zufälligkeiten einem Unternehmer anheimfallen, und in diejenigen, welche auf Seiten der Unternehmer gewisse Fähigkeiten, die Lösung bestimmter Aufgaben, voraussetzen. Jene Zufallsgewinne führen in der Literatur den Namen „Friktionsgewinne". Es sind dies jene Gewinne, welche ihre Quelle in den ständigen Reibungen haben,

denen der Ablauf des Wirtschaftsprozesses unterworfen ist. Es ist hier aber — das muß betont werden — nur an solche Reibungen gedacht, welche auf Grund des Fortschrittsprozesses der Wirtschaft, auf Grund dynamischer, das Wirtschaftsbild ständig verändernder Kräfte hervorgerufen werden. Nicht gehören infolgedessen hierher, die unzähligen, kleinen, kaum wahrnehmbaren Reibungen, von denen auch die statische Wirtschaft, wenigstens die empirisch-statische im Gegensatz zur vollendet-statischen Wirtschaft, niemals verschont bleibt. In der empirisch-statischen Wirtschaft entstehen diese Reibungen trotz der Konstanz der Daten, der Nachfrage- und Angebotsfunktionen sowie der technischen Koeffizienten. Sie entstehen dadurch, daß, obschon jene Daten gegeben sind und sich nicht verändern, es den Menschen doch nicht gelingt, mathematisch genau soviel Mengen zu produzieren und den Preis so zu stellen, daß auf Grund desselben das Angebot von der Nachfrage restlos absorbiert wird. Es werden immer wieder in die menschlichen Berechnungen sich Fehlerquellen, wenn auch noch so geringe, einschleichen, sodaß das erstrebte Ziel, die genaue Anpassung der Angebotsmengen an die Nachfrage niemals vollkommen erreicht wird. Die Menschen tasten wohl häufig das Ziel, sind aber nicht in der Lage, es wirklich zu erreichen. Infolge dieser menschlichen Unvollkommenheit weist auch die empirisch-statische Wirtschaft niemals eine völlige Ausgeglichenheit auf; sie hat im Gegensatz zur vollendet-statischen Wirtschaft Reibungen zu überwinden, aus denen Zufallsgewinne oder Zufallsverluste hervorgehen. Diese statischen Friktionsgewinne der empirisch-statischen Wirtschaft sind äußerlich betrachtet vielfach nicht von den echten dynamischen Friktionsgewinnen zu unterscheiden, sie sind vielmehr von derselben Beschaffenheit, nur theoretisch betrachtet sind sie verschieden, insofern als jene empirisch-statisch, diese dynamisch sind. Sie zeigen auch sonst keine Besonderheiten auf; sie sind so allgemeiner Natur, daß ihre Existenz wohl von allen Schriftstellern als selbstverständlich vorausgesetzt wird und die Mehrzahl der Theoretiker es überhaupt unterläßt, sie besonders zu erwähnen. Man findet deshalb in der Literatur auch nur vereinzelt Hinweise auf diese Friktionsgewinne; Böhm-Bawerk und Clark machen über sie kurze Bemerkungen, wobei ihnen allerdings nur Gewinne dynamischer Natur vorschweben.

Für Böhm-Bawerk[66]) sind diese dynamischen Friktionsgewinne eine der Störungsursachen, welche verhindern, daß das Kostengesetz sich in idealer Reinheit verwirklicht und sämtliche Produktivkräfte stets rechtzeitig den lohnendsten Verwendungsmöglichkeiten zugeführt werden, sodaß kein weniger wichtiges Bedürfnis vor einem dringenderen befriedigt wird. War es schon in der empirisch-statischen Wirtschaft bei gegebenen, unveränderlichen Daten den Wirtschaftssubjekten nicht möglich, in ihrer Wirtschaftsführung das Optimum zu erreichen, um wieviel schwieriger wird es für die Menschen erst in der dynamischen Wirtschaft, in der die Daten sich ständig ändern, fein gerade das zu treffen, was ihrem größten Nutzen entspricht. Durch die ständige Ver-

[66]) A. a. O. S. 246.

schiebung in den Angebots- und Nachfragefunktionen sowie in den Produktionsmethoden werden die einmal zugrundegelegten Berechnungen der Wirtschaftssubjekte immer wieder zuschanden gemacht. Hieraus erhellt, daß in der dynamischen Wirtschaft die Abweichungen von dem erstrebten Ziel weit größere sein müssen als in der empirisch-statischen Wirtschaft, und daß demzufolge die dynamischen Friktionen notwendigerweise erheblich stärker sind als die empirisch-statischen. Die auf eine plötzliche Veränderung der Daten eintretenden mehr oder weniger großen Störungen des wirtschaftlichen Kräftespiels verlieren sich nur langsam im Ausgleichsprozeß. Das wirtschaftliche Leben ist zahlreich an Fällen, welche beweisen, daß, obgleich unwirtschaftlich gearbeitet wird, es zuweilen doch recht lange dauert, bis Produktivkräfte aus unlohnenden Verwendungen herausströmen, um dort eingesetzt zu werden, wo sie einen besseren Erfolg verbürgen. Es gibt unzählige Reibungen und Hemmungen in der Volkswirtschaft, welche unmöglich machen, daß auf jede Störung sofort eine Anpassung erfolgt. Besonders deutlich kommt dieses Trägheitsvermögen der Volkswirtschaft in den Preisen zum Ausdruck, welche entweder wegen räumlicher Hemmnisse — die Güter sind auf den einzelnen Märkten in verschiedenen Mengen angeboten bezw. verschieden stark gefragt — oder wegen zeitlicher Hemmungen — das Angebot im ganzen kann einer Verschiebung der Nachfrage nicht sofort angepaßt werden — mehr oder weniger starke Abweichungen aufweisen. Wer zufällig als Verkäufer auf dem teuersten Markt oder als Käufer auf dem billigsten Markt sich befindet, bezieht einen echten Friktionsgewinn. In diesem Sinne sind Böhm-Bawerks Ausführungen über die Friktionsgewinne zu verstehen, nämlich, daß das Kostengesetz lediglich eine Konstruktion ist, daß es nirgends in idealer Vollkommenheit verwirklicht ist und daß es überall infolge von Reibungswiderständen Abweichungen und Ausnahmen von ihm gibt, welche die unversiegbare Quelle darstellen, aus der immerfort die Unternehmergewinne, aber auch die Unternehmerverluste entspringen [67]), welche diejenigen Unternehmer treffen, die zufällig auf dem begünstigten oder nichtbegünstigten Markte sich befinden.

In völliger sinngemäßer Uebereinstimmung mit Böhm-Bawerk befindet sich J. B. Clark bei seinen Betrachtungen über die Zufallsgewinne. Das Wort „Friktionsgewinn" geht auf ihn zurück, der jene Reibungswiderstände als „economic friction" bezeichnet. Clark behauptet, daß auch in der fortschreitenden Wirtschaft bei freier Konkurrenz die Preise sich auf das Niveau der natürlichen oder Kostenpreise einstellen würden, wenn Arbeit und Kapital derart beweglich wären, daß ein sofortiger Ausgleich in den verschiedenen Industrie- und Gewerbezweigen möglich wäre. Er sagt: „If men in one industry could instantly leave it and betake themselves to another, this latter industry could not be favored in the amount of its returns. If we could at this moment remove everything that hinders a steel maker from becoming a wagon maker, we should preclude all chance that one class, as a

[67]) A. a. O. S. 247.

whole, should be better paid than the other." [68]) Die Hemmnisse, denen Arbeit und Kapital bei ihren Ausgleichstendenzen begegnen, faßt Clark unter den Begriff „economic friction" zusammen. „Actual prices are not now at the standard levels; but they are tending toward them, under the influence of competition. Labor and capital are tending to move to the points where rewards are greatest, but this movement is obstructed by friction." [69]) Diese Reibungswiderstände sind es, welche eine unvollständige Wirkung der Preisgesetze zur Folge haben, welche die Anpassung des Marktpreises an den natürlichen Preis eine zeitlang aufhalten, ein Umstand, dem die Unternehmer einen Teil ihrer Gewinne verdanken.

Als Friktionsgewinne sind auch die Sekundärgewinne Schumpeters [70]) im Konjunkturzyklus zu bezeichnen, obschon Schumpeter ihnen nicht ausdrücklich diesen Namen beilegt. Durch das scharenweise Auftreten der Unternehmer zwecks Durchsetzung der neuen Kombinationen wird gleichzeitig eine zweite Aufschwungswelle verursacht, die sich in einer plötzlichen Steigerung der Nachfrage nach Produktionsmitteln, sowohl nach sachlichen als auch nach persönlichen, bemerkbar macht. Es ist dies der bei einer Aufschwungsperiode regelmäßig in Erscheinung tretende Wettlauf um die Produktionsmittel. Diese unvorhergesehene Nachfrage löst auf den Produktionsmittelmärkten eine allgemeine Preissteigerung aus, die solange anhält, bis infolge Auftretens der Konkurrenz das Angebot der Nachfrage entsprechend vermehrt worden ist und die Preise auf den früheren Stand wieder herabgesunken sind. Diese Gewinne sind nur darauf zurückzuführen, daß die Steigerung der Produktion nach Maßgabe des unverhofft eingetretenen Bedarfs nicht ohne Ueberwindung von Hemmungen möglich ist. Bei der notwendig werdenden Verschiebung der Produktionsmittel müssen Reibungswiderstände beseitigt werden, wozu ein gewisser Zeitaufwand erforderlich ist. In der Zwischenzeit fließen den Erzeugern jener plötzlich bevorzugten Güter Gewinne zu, deren Dasein einzig und allein aus jenen wirtschaftlichen Unvollkommenheiten resultiert, und welche sie einzig und allein dem Umstande verdanken, daß sie zufällig die stark nachgefragten Waren besitzen oder produzieren.

b) Unternehmergewinn als Einkommen aus einer fortschrittsbedingten Vorzugsstellung.

Mit den dynamischen Friktionsgewinnen verwandt sind diejenigen Gewinne, die man schlechthin als Konjunkturgewinne bezeichnen kann. Ihre Entstehungsursache ist dieselbe wie bei den soeben geschilderten Friktionsgewinnen; sie entstehen, weil die Volkswirtschaft bei jeder Störung des Gleichgewichts in der Tendenz, einen neuen Gleichgewichts-

---

[68]) A. a. O., the distribution of wealth, S. 80.
[69]) A. a. O., the distribution of wealth, S. 80.
[70]) A. a. O. S. 337.

zustand herbeizuführen, Reibungen und Widerstände zu überwinden hat. Der Unterschied zwischen diesen Konjunkturgewinnen und den Friktionsgewinnen besteht nur darin, daß diese Gewinne auf reinen Zufälligkeiten beruhen, daß sie dem Unternehmer zufallen, obgleich er sich völlig passiv verhält, während jene Konjunkturgewinne eine gewisse Aktivität des Unternehmers, eine ganz bestimmte auf die Zukunft abgestellte Tätigkeit vielfach spekulativer Art voraussetzen. Wenn im Nachfolgenden von Konjunkturgewinnen die Rede ist, so sollen darunter Gewinne dieser Art verstanden werden, also Konjunkturgewinne im weitesten Sinne des Wortes, alle diejenigen Gewinne, welche in der dynamischen Wirtschaft aus Vorzugsstellungen jeder Art denjenigen Unternehmern zufallen, denen es gelungen ist, sich eine solche Vorzugsstellung zu verschaffen. Denn diese Konjunkturgewinne fallen, wie bereits bemerkt wurde, den Unternehmern nicht mühelos in den Schoß; um sie zu erzielen, sind auf Seiten der Unternehmer eine ständige aufmerksame Beobachtung der Marktlage und eine dauernde Beschäftigung mit den in der Volkswirtschaft vor sich gehenden konjunkturellen Erscheinungen zwecks Erkenntnis der sich daraus für sie hinsichtlich ihres geschäftlichen Verhaltens ergebenden notwendigen Konsequenzen eine unerläßliche Voraussetzung. Niemand wird behaupten, daß eine Unternehmerposition mit derartigen Aufgaben eine Pfründe mit arbeitslosem Einkommen darstellt, sondern jeder weiß, daß für den Unternehmer jene Orientierung, ohne die sich seine Ueberlegungen nicht in die richtigen geschäftlichen Entschlüsse umwandeln können, mit kostbarem Zeitaufwand verbunden ist. Es handelt sich bei der Erzielung dieser Konjunkturgewinne um die schnelle und rechtzeitige Einnahme und Ausnutzung von Vorzugsstellungen, welche in der dynamischen Wirtschaft plötzlich auftauchen als Folgeerscheinung von Bedarfsverschiebungen, Modewechsel, Betriebsverbesserungen, Absatzerweiterungen im In- und Auslande und von dergleichen auf Veränderungen der bisherigen Kombinationen gerichteter Faktoren mehr, welche sich als einträgliche Produktions- bezw. Absatzmöglichkeiten darstellen und zuweilen einen ungewöhnlich hohen Gewinn abwerfen. Bei einer großen Anzahl von Theoretikern werden diese Konjunkturgewinne, die auf unerwartet in der Volkswirtschaft entstehenden Vorzugsstellungen beruhen — die Aufgabe der Unternehmer besteht lediglich in der Aufdeckung solcher Vorzugsstellungen — als die eigentlichen Unternehmergewinne angesehen. Diese Auffassung läßt sich bereits bei Ricardo und J. St. Mill feststellen. Für beide ist der wahre Unternehmergewinn Konjunkturgewinn, für beide gibt es deshalb auch nur in der dynamischen Wirtschaft einen Unternehmergewinn, während die beharrende Wirtschaft in dieser Beziehung gewinnlos arbeitet. Diese Erkenntnis ergibt sich mit Notwendigkeit aus dem von Ricardo aufgestellten und von Mill übernommenen Gesetz des tendentiellen Falls des Profitanteils, und zwar des durchschnittlichen Profitanteils, welcher infolge des unter dem Drucke der Konkurrenz stattfindenden Ausgleichsstrebens der Kapitalgewinne sich herausstellt.

Daß diese durchschnittliche Profitquote die Tendenz zeigt, im Laufe der Entwicklung zu sinken, wird nach Ricardo durch den Umstand ver-

ursacht, daß infolge der ständig an Zahl zunehmenden Bevölkerung immer schlechtere Bodenklassen in Bearbeitung genommen werden müssen, womit ein Abnehmen der Produktivität der Arbeit und gleichzeitig ein Steigen der Getreidepreise verbunden ist. Die Verteuerung des Getreides macht eine Lohnerhöhung erforderlich, die aber, da nach Ricardo der Tauschwert durch die zur Herstellung eines Gutes erforderliche Arbeitsmenge bestimmt wird, nur auf Kosten des Profits sich auswirken kann, es sei denn, daß die Arbeitsmenge sich ändert. „In jedem Fall also", sagt Ricardo[71]), „wird sowohl der landwirtschaftliche als auch der Gewerksgewinn durch ein Steigen der Preise der Roherzeugnisse verringert, wenn es von einem Steigen des Arbeitslohnes begleitet ist." Wenn man diese Betrachtungen über die sinkende Profitquote zu Ende denkt — und Ricardo tut dies[72]) — so muß, da man nach Ricardos Lehre bei dem Fortschreiten der Gesellschaft und des Volkswohlstandes den erforderlichen Mehrbedarf an Nahrungsmitteln nur durch Aufopferung von mehr und mehr Arbeit erlangen kann, die Entwicklung dahin führen, daß schließlich der Arbeitslohn den Profit restlos aufzehrt. In diesem Augenblicke besteht kein Anreiz zu fernerer Kapitalbildung mehr, weitere Arbeiter können nicht mehr beschäftigt werden und die Bevölkerung wird ihren Höhepunkt erreicht haben, d. h. die Wirtschaft ist in einen Beharrungszustand eingetreten, in dem es ein Vorwärts nicht mehr gibt; in dieser Wirtschaft ist der Profit verschwunden; es gibt nur noch zwei Einkommen, den Arbeitslohn und die Grundrente, welche in ihrer steigenden Tendenz hier ebenfalls ihren Grenzpunkt erreicht hat. Aus den Erörterungen Ricardos über den tendenziellen Fall des Profitanteils ergibt sich demnach, daß in der dynamischen Wirtschaft die wahren Unternehmergewinne nur jene Gewinne sein können, welche gemacht werden, bevor die Konkurrenz den Ausgleich der an sich ungleichen Profite herbeigeführt hat, da die in der Durchschnittsprofitquote enthaltenen Unternehmergewinne nur noch ein Entgelt für Durchschnittsleistungen, also keine tatsächlichen Unternehmergewinne, mehr darstellen. Solche über dem Durchschnittsprofite liegenden Gewinne sind aber nur denkbar in Vorzugsstellungen; d. h. die wirklichen Unternehmergewinne sind auch nach Ricardo Konjunkturgewinne der soeben erwähnten Art.[73])

Die Gedanken Ricardos über die sinkende Profitquote sind von J. St. Mill ohne wesentliche Abänderungen übernommen worden. Auch bei ihm sinkt der Profit, weil er zwischen dem steigenden Anteil des Grundbesitzers und dem stationären Anteil des Arbeiters zusammengedrückt wird. „Der wirtschaftliche Fortschritt einer aus Grundeigentümern, Kapitalisten und Arbeitern bestehenden Gesellschaft", so betont Mill[74]), „hat die Neigung zu einer zunehmenden Bereicherung der Klasse der Grundeigentümer, während die Kosten des Unterhalts der

[71]) A. a. O. S. 87.
[72]) A. a. O. S. 92/93.
[73]) A. a. O. S. 91.
[74]) A. a. O. Bd. II, S. 355.

Arbeiter im ganzen dazu neigen zuzunehmen, und die Kapitalgewinne zu fallen." Ebenso wie bei Ricardo wird auch bei Mill der Endpunkt, dem die Gesellschaft mit ihren Fortschritten im gewerblichen Leben dauernd zustrebt, kurz die stationäre Wirtschaft, dann erreicht sein, wenn der Profit so tief gesunken ist, daß kein Anreiz zu neuer Kapitalbildung mehr besteht. Dieser Mangel jeglichen Spartriebes dürfte dann vorhanden sein, wenn der Profit sich dem Nullpunkt nähert. Mill faßt demnach ebenso wie Ricardo den Profit dynamisch auf; aus seiner sinkenden Tendenz ergibt sich, daß infolge des stetig zunehmenden Kapitalvorrates Geldkapitalist und Unternehmer sich mit immer geringeren Entschädigungen für ihre Leistungen begnügen müssen, d. h. daß im gewöhnlichen Verlauf der Dinge kein wahrer Unternehmergewinn gemacht werden kann. Nur soweit durch konjunkturelle Einflüsse dieser für die Kapitalisten so ungünstige Verlauf des wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses aufgehalten wird, bilden als Folgeerscheinung davon sich Gewinnchancen, deren rechtzeitiger Erkenntnis und Ausnutzung tüchtige und vorausschauende Unternehmer über dem Durchschnitt liegende Profite, sogenannte Konjunkturgewinne, verdanken. Nur auf Gewinne solcher Art kann Mill die über dem Durchschnitt liegende Quote des Profits bezogen haben, wenn er davon spricht, daß die Kapitalien nicht sämtlich gleiche Gewinne abwerfen und daß ihre Produktivität von den Kenntnissen, dem Talent und der Energie des Unternehmers abhängig ist.[75])

In der Auffassung des Unternehmergewinns als eines Konjunkturgewinnes in dem zuvor beschriebenen Sinne sind dem Beispiele Ricardos und Mills die Mehrzahl aller derjenigen Theoretiker gefolgt, für welche der Unternehmergewinn ein dynamisches Phänomen ist. Sie unterscheiden sich von den Klassikern nur dadurch, daß sie entsprechend ihrer theoretischen Einstellung die Entstehung des Unternehmergewinns verschieden zu erklären versuchen. Von den hierher gehörenden Autoren sollen wegen der Eigenart der von ihnen aufgestellten Theorien, die sämtlich voneinander mehr oder weniger stark abweichen, die Zurechnungstheoretiker v. Böhm-Bawerk, von Wieser und J. B. Clark, der Knappheitstheoretiker Cassel und der eine psychologische Theorie vertretende R. Liefmann in der weiteren Erörterung Berücksichtigung finden. Für sie alle ist der eigentliche Unternehmergewinn der aus den ständigen Reibungen der dynamischen Wirtschaft hervorgehende Gewinn, der aber dem Unternehmer nicht mühelos zufließt, sondern vielmehr das Ergebnis eines planmäßigen, bewußten Handelns ist.

v. Böhm-Bawerk führt diesen Unternehmergewinn auf die Tatsache zurück, daß die Genußgüter infolge plötzlicher Verschiebungen in den Wertschätzungen der Menschen verschieden hohe Preise realisieren, welche bald über, bald unter ihren Kosten liegen können. Im Gleichgewichtszustande der Wirtschaft ist der Unternehmergewinn nicht denkbar, da hier der Preis aller Güter durch die auf die drei Produktionsfaktoren Boden, Kapital und Arbeit entfallenden Zurechnungsquoten

---

[75]) A. a. O. Bd. I, S. 605.

aufgezehrt wird, d. h. Grundrente, Kapitalzins und Arbeitslohn erschöpfen den Gleichgewichtspreis vollständig. Böhm-Bawerk kommt zu diesem Ergebnis aus folgenden Erwägungen: Er geht davon aus, daß bei freier Konkurrenz und bei reibungslosem Ablauf der Wirtschaft die auf den Märkten für Güter erzielten Preise an sich auf Bodenbesitzer und Arbeiter sich aufteilen müßten, da jedes Produkt sich in die Produktionselemente Arbeit und Naturmaterialien auflösen läßt. Daß tatsächlich nach Zahlung von Grundrente und Lohn im Gleichgewichtspreise für den Unternehmer noch ein Ueberschuß verbleibt, führt Böhm-Bawerk auf den Umstand zurück, daß die Menschen Gegenwartsgüter allgemein höher schätzen als Zukunftsgüter. Der Unternehmer, der Zukunftsgüter wie Boden- bezw. Naturprodukte und Arbeit kauft, verkauft Gegenwartsgüter, genußreife Produkte. Da diese Gegenwartsgüter von den Menschen höher geschätzt werden als Zukunftsgüter, erzielen jene deshalb auch einen höheren Preis als diese. In der Geldwirtschaft kommt diese Preisdifferenz wie folgt zustande: Da hier Güter allgemein in Geld gehandelt werden und Geld jederzeit die Verfügungsgewalt über Gegenwartsgüter verleiht, müssen die Besitzer von Boden und Arbeit sich beim Austausch ihrer Zukunftsgüter gegen Geld einen Preisabschlag gefallen lassen. Dieser Preisabschlag verwandelt sich, sobald die Zukunftsgüter nach ihrer Umgestaltung zu Gegenwartsgütern in ihren vollen Wert hineinreifen, in einen Gewinn um. Die Produktion von Gegenwartsgütern ist also mit Gewinn verknüpft. Da der kapitalistische Produktionsprozeß Zeit beansprucht, ist diese gewinnbringende Produktion von Gegenwartsgütern aber nur möglich, wenn man über Geld verfügt. Die Verfügung über Geld bekommt somit Wert, da auch das Geld ein Gegenwartsgut darstellt. Dieser Wert wird sich im Gleichgewichtszustande der Wirtschaft mit dem Ueberschußwert decken, den Gegenwartsgüter allgemein gegenüber Zukunftsgütern aufweisen. Dieser Ueberschußwert, mit dem das Gegenwartsgut Geld gegenüber den Zukunftsgütern ausgestattet ist, kommt in der Zahlung eines Zinses auf dem Geldmarkte zum Ausdruck. Der Gewinn nun, der an den Gegenwartsgütern haftet, kann aber infolge plötzlicher Verschiebungen in den Wertschätzungen der Menschen eine Erhöhung oder Senkung erfahren. In diesem Falle deckt er sich nicht mehr mit dem für Geld gezahlten marktmäßigen Zins. So entsteht für den Unternehmer ein Gewinn oder Verlust. Eine solche Verschiebung der Nachfrage- und Angebotsfunktionen ist aber nur in der dynamischen Wirtschaft denkbar, sodaß allein hier der an den Gegenwartsgütern klebende Gewinn nicht restlos mit dem Zinse, der an dem sie repräsentierenden Geldkapital haftet, sich zu decken braucht.[76]) Es kann sich hier eine Differenz bilden, welche Unternehmergewinne, aber auch Unternehmerverluste entstehen läßt. Eine solche Differenz zugunsten des Unternehmers bildet sich dann, wenn es diesem gelungen ist, derartige Verschiebungen in der Volkswirtschaft, wie sie z. B. gerade auf Seiten des Bedarfes immer wieder zum Vorschein kommen, rechtzeitig zu erkennen, so daß es ihm möglich ist, die

---

[76]) A. a. O. S. 323/25.

erforderlichen geschäftlichen Maßnahmen zu ergreifen, um den mit solchen plötzlichen Datenänderungen gewöhnlich immer verbundenen Konjunkturgewinn sich zu sichern.

Aus der Produktivität des Kapitals, nicht aus dem Gewinn, der infolge der Unterschätzung künftiger Bedürfnisse seitens der Menschen an Gegenwartsgütern klebt, leitet von Wieser sowohl den Zins als auch den Unternehmergewinn ab. Er bezeichnet den Unternehmergewinn als den spezifischen Ertrag der Unternehmerstellung.[77]) Er unterscheidet zwischen gemeiner und spezifischer Ertragszurechnung. Bei der gemeinen Ertragszurechnung entfällt der Gesamtertrag der Produktion auf die bei derselben wirksam gewesenen Kostengüter gemäß ihrem produktiven Beitrag. Zu den Kostengütern zählt Wieser den Boden, die Arbeit und das Kapital. Bei reibungslosem Ablauf der Wirtschaft und bei uneingeschränkter Konkurrenz muß der Preis des Produktes sich mit seinen Kosten decken, d. h. im Gleichgewichtszustande können nach Wieser nur Grundrente, Arbeitslohn und Kapitalzins als ausschließliche Einkommen zur Entstehung gelangen. Die spezifische Ertragszurechnung dient dem Zweck, die die Kosten überschießenden Erträge den Faktoren, welche sie bedingen, zuzurechnen. Ein solches spezifisches Einkommen (Resteinkommen) ist nach Wieser der Unternehmergewinn. Sein Auftreten setzt eine Bremse voraus, welche verhindert, daß die Produktivgüter den vollen Wert und Preis der fertigen Genußgüter erreichen. Diese Bremse hat dynamischen Charakter; sie liegt in den Vorzugsstellungen, welche hervorragende Unternehmer im Kampf um die wirtschaftliche Macht immer wieder zu erringen in der Lage sind. In diesen Vorzugsstellungen weist das verwendete Kapital eine selten große Produktivität auf; es wirft einen Ertrag ab, der höher ist als derjenige, welcher bisher in den unter den günstigsten Bedingungen arbeitenden Unternehmungen herausgewirtschaftet worden ist, und der die Obergrenze des für Leihkapital zu zahlenden Zinses darstellte.[78]) Während in den bisherigen Unternehmungen der Kapitalertrag durch die Zinszahlung an die Darlehnsgeber aufgezehrt wurde, verbleibt in jenen privilegierten Unternehmungen nach Zahlung des Zinses noch ein Rest, der als Konjunkturgewinn denen zufällt, die jene gewinnbringenden Vorzugsstellungen entdeckt haben. Als eine besondere Art dieses Konjunkturgewinns bezeichnet Wieser den Gründergewinn. Er ist der Rest, welcher vom Emissionserlöse nach Abzug aller Gründungskosten verbleibt. Der Gründergewinn hat im besonderen Maße die Aufdeckung von Kapitalverwendungen zur Voraussetzung, bei denen der Ertrag einen Ueberschuß über den üblichen Zinssatz abwirft. Bewertet wird ein solches Unternehmen nach dem voraussichtlichen Ertrage; d. h. der Ertrag wird nach Maßgabe des Zinsfußes für festverzinsliche Papiere kapitalisiert, sodaß bei dieser Kapitalisierung der Mehrertrag sich in einem Ueberschuß über die Gründungskosten auswirkt, der nach den Regeln der

---

[77]) A. a. O. S. 251.
[78]) A. a. O. S. 245.

spezifischen Ertragszurechnung den Gründern zufällt und nach Wieser als ein reiner Unternehmergewinn im Sinne eines Konjunkturgewinns bezeichnet werden muß.

Die Besonderheit der Lehre des Amerikaners J. B. Clark über die Entstehung des Unternehmergewinns ergibt sich aus seinem auf dem Rentenprinzip aufgebauten System, in dem für einen statischen Unternehmergewinn kein Raum ist. Nur, wo die Konkurrenz nicht frei walten kann, wo sich infolgedessen Vorzugsstellungen gebildet haben, kann ein Unternehmergewinn zur Entstehung gelangen. Clarks System ist dadurch gekennzeichnet, daß er das Gesetz des abnehmenden Produktionsertrages nicht nur auf den Boden, sondern auch auf die Arbeit und das Kapital anwendet. Die drei Einkommenszweige Grundrente, Zins und Arbeitslohn beruhen somit auf einer und derselben Grundlage. Die gesamte Verteilung wird durch ein Rentengesetz bestimmt. Clark geht davon aus, daß wirtschaftliches Gleichgewicht herrscht, wenn Boden, Kapital und Arbeit eine gleichbleibende, unzerstörbare Quelle von Produktivkraft geworden sind; der Produktionsreinertrag verteilt sich hier an die einzelnen Besitzer der Produktionsmittel nach Maßgabe der Grenzproduktivität ihrer letzten Einsätze. Jedem Arbeiter fällt das zu, was der Letztangestellte erzeugt, dem Boden und Kapital wird in gleicher Weise der Ertrag des Grenzbodens und des Grenzkapitals zugerechnet. Clark behauptet, daß beim Vorherrschen freier Konkurrenz jeder Produktionsfaktor den Anteil am Produkte erhalten muß, welchen er hervorbringt. Er sagt, daß, wenn alle Arbeiter einer Kategorie gleichviel leisten, ihnen allen auch ein gleiches Produkt zugerechnet werden müsse. Die Schwierigkeit beruhe nur auf der Feststellung der Größe dieses Produkts, da das Resultat ihrer Arbeit ein verschiedenes sei, je nach der Stelle, an der sie in der Skala der abnehmenden Produktivität sich befänden. Deshalb könne nur der Ertrag des letztangestellten Arbeiters ausschlaggebend sein. Bei diesem seien die übrigen Produktionsmittel derart erschöpft, daß die Arbeit virtuell allein wirke. Nur bei dem Grenzarbeiter könne man feststellen, was die Arbeit allein hervorbringe, welches ihr eigenes Produkt sei. Das Mehr, welches an den übrigen Stellen der Produktionsskala erzeugt werde, müsse den anderen Produktionsfaktoren für ihre Mitwirkung zugerechnet werden. Dasselbe gälte umgekehrt für Kapital und Boden. In seiner sehr interessanten Beweisführung im achten und neunten Kapitel seines Werkes „Essentials of Economic Theory“ stellt er erst den Lohn als Resultat der Grenzproduktivität und den Zins als rentenartigen Ueberschuß, dann den Zins als Ergebnis der Grenzproduktivität und den Lohn als rentenartigen Ueberschuß dar. In beiden Fällen müssen sowohl beim Lohn als auch beim Zins das Ergebnis der Grenzproduktivität und der rentenartige Ueberschuß identisch sein, andernfalls der Gleichgewichtszustand nicht eingetreten ist. In diesem Falle bildet sich ein Residuum, welches entweder einen Unternehmerverlust oder einen Unternehmergewinn darstellt. Einen solchen Ueberschuß zeigt die Wirtschaft der Wirklichkeit stets. Hierauf weist Clark hin, indem er ausführt: „Entrepreneurs profits and residual income are synonymous terms. In the static state no

such residual income exists, but from a dynamic society it is never absent. Every entrepreneur makes some profits or losses, and in society as a whole the profits greatly predominate." [79]) Nur weil die Konkurrenz nicht ungehemmt wirksam werden kann, können sich derartige Ueberschüsse bilden. Diese Ueberschüsse sind ihrer Substanz nach von gleicher Art und Beschaffenheit wie diejenigen die Durchschnittsprofitquote bei Ricardo und Mill und den ausbedungenen Zins bei Böhm-Bawerk und von Wieser überschießenden Bestandteile des Marktpreises; es sind Konjunkturgewinne, welche denjenigen Unternehmern anheimfallen, welche kraft ihrer wirtschaftlichen Intelligenz den Zug der Entwicklung richtig erkennen und sich ihm anpassen. Hier sind es nach Clark vor allem die großen Unternehmungen, welche im Stande sind, dank ihren guten und ausgedehnten Verbindungen und vermöge ihrer marktbeherrschenden Stellung im großen die in der Volkswirtschaft vor sich gehenden Strömungen zu überschauen, den Gang der Konjunkturen zu beobachten und zu verfolgen und in richtiger Wahrnehmung der sich ihnen bietenden Gewinnmöglichkeiten reiche Profite zu machen. Sie verfügen im besonderen infolge ihres Kapitalreichtums über die erforderliche wirtschaftliche Macht, um bei der Ausnutzung solcher Konjunkturen die Konkurrenz fern zu halten, sich selbst die notwendige Bewegungsfreiheit zu sichern und auf diese Weise die sich ihnen bietende fette Ernte ungestört zu bergen. Clark sagt hierüber [80]): „Entrepreneurs in the large establishments can afford to resist the effort made by others to lure away any of the labor or capital which they are employing, and they will do this for the sake of retaining their profits." Und einige Zeilen weiter derselbe Autor: „There are some small establishments which, within the little spheres in which they act, are as productive as large ones; but there are also some which are struggling hopelessly against large rivals in the general market and are destined erelong to give up the contest. In other words, the centralizing and leveling effects of competition are approximated but never completely realized in actual life." [81]) Das Ergebnis der Ausführungen Clarks ist, daß die Konkurrenz im wirklichen Leben sich niemals vollkommen auswirken kann, weil sie unzählige Reibungen und Hemmungen zu überwinden hat und infolgedessen sich Vorzugsstellungen bilden können, ein Umstand, dem die Unternehmer ihre Gewinne verdanken.

Zusammenfassend läßt sich über die Zurechnungstheoretiker sagen, daß sie sämtlich darin übereinstimmen, daß im volkswirtschaftlichen Gleichgewicht kein Unternehmergewinn entstehen kann, weil der Wert der Genußgüter auf die in ihnen enthaltenen Produktivgüter zurückstrahlt; nur in einer Wirtschaft, in der Friktionen sind, in einer dynamischen Wirtschaft, verliert dieses Gesetz der Zurechnung seine Gültig-

---

[79]) A. a. O. S. 154.
[80]) A. a. O. S. 155.
[81]) A. a. O. S. 156.

keit. Hier hindern Reibungswiderstände, Vorzugsstellungen, daß der Wert der Produktivgüter sich in ihren Schlußprodukten erschöpft; auf diese Weise entsteht eine Lücke, die Quelle des Unternehmergewinns.

Zu demselben Ergebnis wie die Zurechnungstheoretiker kommt bei der Erklärung des Unternehmergewinns Cassel, obschon er kein Anhänger der Zurechnungslehre ist. Im Mittelpunkt seines Systems steht der Preis. Vom Preise aus durchforscht er den gesamten Ablaufprozeß der Wirtschaft, indem er sowohl das Angebot als auch die Nachfrage als Funktionen des Preises auffaßt. Indessen stellt auch bei ihm ebenso wie bei den Zurechnungstheoretikern die Existenz des Unternehmergewinns eine Durchbrechung des Kostengesetzes dar, wenigstens soweit es sich um den reinen Unternehmergewinn handelt, der weder auf eine Monopolstellung noch auf eine dauernde Vorzugsstellung gleichartigen Unternehmungen gegenüber — in diesem Falle erscheint der Unternehmergewinn als statische Differentialrente — zurückzuführen ist.[82]) Bei Cassel beruht dieser reine Unternehmergewinn ebenfalls auf einer vorübergehenden Vorzugsstellung, welche das Unternehmen sich in der einen oder anderen Hinsicht erworben hat. Er unterliegt keinen allgemeinen Regeln des Gleichgewichtszustandes; er ist Konjunkturgewinn und als solcher eine mit der Eigenart des betreffenden Unternehmens verknüpfte Erscheinung, welche meistens stark von dem Wechsel der Konjunkturen des betreffenden Produktionszweiges beeinflußt wird. Nicht alle Unternehmungen sind in der Lage, einen solchen Konjunkturgewinn zu beziehen. Er ist an gewisse Voraussetzungen sachlicher und persönlicher Art geknüpft. Cassel weist darauf hin, daß große Unternehmungen infolge ihrer Ueberlegenheit über kleine Konkurrenten sich die Konjunktur besonders ausgiebig zunutze machen können, und daß Unternehmungen mit hochqualifizierten Leitern in hohem Maße für die Erzielung derartiger Gewinne prädestiniert sind. Aber er betont auch, daß dieser Unternehmergewinn gewöhnlich nur ephemeren Charakters ist, da die Vorzugsstellung starken Angriffen der Konkurrenz ausgesetzt ist. „Diese Stellung kann aber,“ sagt Cassel[83]), „im modernen, stark beweglichen Wirtschaftsleben, wo immer Kräfte darauf gerichtet sind, alte Vorzugsstellungen zu beseitigen und neue zu schaffen, sehr leicht verloren gehen, und ihre Aufrechterhaltung fordert deshalb meistens eine unaufhörliche Anstrengung, eine nie versagende Aufmerksamkeit, also Leistungen, die bezahlt werden müssen und deren Preise in die Kosten miteinzurechnen sind.“ Hierzu sind bekanntlich nur wenige Unternehmungen fähig, den meisten Unternehmern entgleitet über kurz oder lang ihr vermöge solcher Vorzugsstellungen entstandener Unternehmergewinn; sie sind nicht in der Lage, ihn zu einer dauernden Rentenerscheinung des Gleichgewichtszustandes umzugestalten.

Bedeutete für die zuletzt behandelten Theoretiker das Auftreten des Unternehmergewinns eine Durchbrechung des Kostengesetzes, so erklärt Robert Liefmann, welcher in der Literatur eine Sonderstellung ein-

---

[82]) A. a. O. S. 158.
[83]) A. a. O. S. 157.

nimmt, die Existenz des Unternehmergewinns als eine durch das Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge bestimmte Erscheinung. Dieses Gesetz ist nach Liefmann für alle Grunderscheinungen der Wirtschaft ausschlaggebend. Das eigenartige Neue in Liefmanns System ist, daß er die Ursache für sämtliche wirtschaftlichen Erscheinungen in psychischen Erwägungen der Wirtschaftssubjekte sucht; Wirtschaften ist nach seiner Auffassung nicht Sachgüterbeschaffung, sondern lediglich ein Vergleichen von Nutzen und Kosten.[84]) Das Wirtschaftssubjekt wird danach trachten, mit möglichst geringem Unbehagen ein Maximum an Lustgefühlen, an Nutzen, zu erzielen. Es wird bei diesem Vergleich den Nutzen der letzten beschafften Einheit, die zur Befriedigung eines jeden Bedürfnisses noch herangezogen werden muß, der Mühe, welcher es sich zu diesem Zwecke unterziehen muß, gegenüberstellen und dementsprechend den so festgestellten Ertrag bei seinen Entscheidungen für sein wirtschaftliches Handeln sich als Richtschnur dienen lassen.[85]) Diesen Ertrag, der mit der letzten beschafften Nutzeinheit oder aufgewendeten Kosteneinheit erzielt wird, nennt Liefmann Grenzertrag. Dieser Grenzertrag bestimmt in der Konsumwirtschaft die Größe der Nachfrage und in der Erwerbswirtschaft den Umfang des Angebots. Ein Maximum von gesamter Bedarfsbefriedigung wird dann erzielt werden, wenn diese Grenzerträge bei allen Bedürfnisarten und in allen Erwerbszweigen gleich groß sind, m. a. W. sich ausgleichen.[86]) Dies geschieht, wenn die Konkurrenz sich frei auswirken kann und Angebot und Nachfrage ins Gleichgewicht gebracht hat. Mit dem Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge beschreibt Liefmann in Wahrheit den Gleichgewichtszustand der Wirtschaft, obgleich er von sich behauptet, die wirtschaftlichen Erscheinungen nur psychisch-dynamisch zu erklären.[87]) Dieses Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge besagt aber nur, daß bei freier Konkurrenz hinsichtlich der Grenzerträge in den einzelnen Erwerbszweigen keine Ertragsverschiedenheiten vorhanden sind, nicht dagegen, daß auch in einem und demselben Erwerbszweige eine Ausgeglichenheit der Einkommen vorhanden ist. So wie Monopole und verschiedenes Risiko die Hauptursache dafür sind, daß die Grenzerträge in ihrem Ausgleichsstreben gehemmt werden, so sind verschiedene Kosten der Unternehmer einer und derselben Produktion die bedeutsamsten Gründe für die Erzielung eines Ueberschusses über den Grenzertrag bei allen denjenigen Unternehmungen, die mit geringeren Kosten ihre Waren auf den Markt zu bringen vermögen als der Grenzunternehmer.[88]) In diesem Umstande erblickt Liefmann die Hauptgrundlage des Unternehmergewinns und gleichzeitig die zahlreichsten Fälle, in denen ein Ueberschuß über den Grenzertrag erzielt wird.[89]) Alle diejenigen Unternehmungen, welche geringere Kosten haben

[84]) A. a. O. Bd. I, S. 644.
[85]) A. a. O. Bd. I, S. 636.
[86]) A. a. O. Bd. I, S. 413.
[87]) A. a. O. Bd. II, S. 225.
[88]) A. a. O. Bd. II, S. 489.
[89]) A. a. O. Bd. II, S. 494 und 554.

als der Grenzunternehmer, tragen einen Differentialgewinn davon; die Differenzgewinne sind teils dauernder, teils vorübergehender Natur.[90]) Dauernde Differentialgewinne sind nach Liefmann vorwiegend solche, die sich aus den Standortsverhältnissen des stehenden Kapitals ergeben, kurz Standortsrenten, während die vorübergehenden Differentialgewinne auf einer Vorzugsstellung beruhen, welche den Unternehmern die Möglichkeit guter Konjunkturausnutzung und der Anwendung billigerer Produktionsmethoden verschafft. Sobald die Konkurrenz diese Vorzugsstellungen untergraben hat, verschwinden in Anpassung der Preise an die Grenzerträge die Gewinne wieder. Diese vorübergehenden Differentialgewinne Liefmanns sind demnach weiter nichts als Unternehmergewinne in Gestalt dynamischer Rentenerscheinungen.

c) Unternehmergewinn als Einkommen aus einer Klassenposition innerhalb einer fortschreitenden Wirtschaft.

Die Ursache des dynamischen Unternehmergewinns, soweit er bisher bei der Besprechung der verschiedenen Theorien zur Behandlung gekommen ist, bestand in dem Vorhandensein von Friktionen innerhalb der Volkswirtschaft, in der Existenz von Vorzugsstellungen, die sich im Wirtschaftsleben als Folgeerscheinung jener Reibungen bilden. Er war entweder Friktionsgewinn oder Konjunkturgewinn, je nachdem, ob der Unternehmer seiner zufällig teilhaftig wurde oder auf Grund vorherigen planmäßigen Handelns. Das Entscheidende bei dem Unternehmergewinn dieser Art war, daß er aus Vorzugsstellungen geschöpft wurde, die bereits vorhanden waren, die vom Unternehmer nur aufgespürt und gewinnbringend ausgenutzt zu werden brauchten. Kurz, der Unternehmergewinn war bisher eine Folgeerscheinung der wirtschaftlichen Konjunktur. Ganz anders geartet ist der Unternehmergewinn, von dem nunmehr gesprochen werden soll. Er ist nicht das Ergebnis der Konjunktur, sondern vielmehr ihre Voraussetzung. Er verursacht die Konjunktur; ohne ihn würde die Wirtschaft statisch verlaufen; er verhindert, daß die Wirtschaft diesem statischen Zustande anheimfällt und wird somit zum Träger der wirtschaftlichen Entwicklung, zur Ursache des wirtschaftlichen Fortschrittes überhaupt. Er entspringt nicht aus vorhandenen Vorzugsstellungen, sondern aus solchen, die mühsam vom Unternehmer erst geschaffen werden müssen, die auf dem Organisationstalent des Unternehmers beruhen, der die Wirtschaft mit neuen Kombinationen durchsetzt.

Dieser Art ist der Unternehmergewinn schon bei Marx[91]), der ihn als einen Bestandteil des Kapitalprofits ansieht, dessen Quelle der

[90]) A. a. O. Bd. II, S. 494.

[91]) Im Gegensatz zu der oben gemachten Feststellung behauptet allerdings Pierstorff unzutreffend, daß für eine dogmengeschichtliche Behandlung der Lehre vom Unternehmergewinn bei Marx keine neuen Gedanken gewonnen werden könnten. (Vergl. Pierstorff, a. a. O. S. 217.)

Mehrwert ist, den der Unternehmer vermöge seines Eigentums an den sachlichen Produktionsmitteln, d. h. dank seiner Klassenposition aus der Arbeitskraft des Arbeiters, welche nach Marx' Ansicht mehr produziert als absorbiert, zu ziehen in der Lage ist.[92]) Nur die Arbeitskraft oder das sie kaufende variable Kapital ist demnach mehrwertbildend, nicht das konstante Kapital (Gebäude, Maschinen usw.); es ist durchaus steril. Die Folge davon ist, daß die Mehrwertrate bezogen auf das ganze Kapital in dem Verhältnis sinkt, wie das konstante Kapital schneller zunimmt als das variable. Durch die Akkumulation des Kapitals — der Unternehmer konsumiert nicht den ganzen Mehrwert — vergrößert sich aber tatsächlich das konstante Kapital schneller als das variable[93]); dem damit verbundenen Falle der Profitrate arbeitet der Unternehmer entgegen dadurch, daß er die Höhe des Arbeitslohnes herabdrückt, den Arbeitstag verlängert und zu der wohlfeileren Arbeitskraft von Frauen und Kindern greift. Auf diese Weise wächst die ganze Masse an Mehrwert, obgleich das variable Kapital im Verhältnis zum konstanten abnimmt. Das absolute Zunehmen des Profits ermöglicht dem Unternehmer, immer größere absolute Profitsummen zu erhalten und die Kapitalakkumulation zu beschleunigen. Trotz progressiven Fallens der Profitrate wächst also infolge Zunehmens der Produktivkraft die absolute Masse an aufgesogenem Mehrwert, sodaß die Kapitalakkumulation immer größere Fortschritte macht. Durch die Tendenz der Profitrate, ständig zu sinken, wird der Unternehmer gezwungen, auf eine zunehmende Steigerung der Produktivität der Arbeit einzuwirken. Dies versucht er, abgesehen von der Anwendung der oben erwähnten Methoden, zu erreichen durch Betriebsverbesserungen (Einführung von das Arbeitsergebnis steigernden Maschinen), durch Vornahme von Umorganisationen (Zusammenschlüsse zu höheren Organisationsformen), durch Aufsuchen neuer Absatzgebiete und dergl. mehr. Sein Bestreben geht also dahin, zu verhindern, daß der volkswirtschaftliche Prozeß entsprechend den in der kapitalistischen Produktion nach Marx liegenden Entwicklungstendenzen ungehemmt abrollt — die Unternehmer würden dann tatenlos zusehen, wie sie mit ihrem Unternehmen dem Tag entgegengehen, an dem der Profit dem Nullpunkt sich nähert — und seine ganze Arbeitskraft dafür einzusetzen, daß jener drohende Beharrungszustand soweit wie möglich hinausgeschoben wird, indem die Volkswirtschaft immer von neuem wieder mit den Eintritt des Gleichgewichtszustandes hemmenden, die bisherigen Daten ändernden, neuen Faktoren durchsetzt wird. Es handelt sich hier nicht um das Aussuchen von in der Wirtschaft vorhandenen Vorzugsstellungen, sondern vielmehr um die Schaffung der Voraussetzungen, daß solche sich überhaupt bilden können. Der Unternehmer ruft dadurch, daß er die Wirtschaft immer wieder mit etwas Neuem durchsetzt, als unvermeidliche Begleiterscheinung seiner Transaktionen jene Reibungen, jene Verschiebung in den Nachfrage- und Angebotsfunktionen sowie in den technischen Koeffizienten erst hervor, auf Grund deren die besprochenen Friktions- und Konjunktur-

[92]) A. a. O. Bd. I, S. 156.

[93]) A. a. O. Bd. I, S. 587.

gewinne erst gemacht werden können. Der Unternehmer wird so bei Marx bereits zum Träger der Entwicklung; seine Aufgabe liegt im Wesen des Kapitalismus begründet; um sie zu lösen, muß man eine Klassenposition innehaben, auf Grund welcher Mehrwert bezogen wird. Denn nur, wer Mehrwert bezieht, hat ein Interesse daran, das Fallen der Rate zu verhindern, nur derjenige hat ein Interesse daran, den Gleichgewichtszustand von der Wirtschaft fern zu halten und somit, gewissermaßen gezwungen, den Fortschritt durchzuführen.

d) Unternehmergewinn als Einkommen aus einem dynamischen Monopol.

An Marx, dessen typischer Unternehmergewinn der Träger der wirtschaftlichen Entwicklung ist, läßt sich bei einer systematischen Darstellung der Theorien über den Unternehmergewinn unmittelbar Schumpeter anreihen. Sowie bei ihm der Unternehmergewinn begrifflich seine feinste Präzisierung erhalten hat, so scharf und tiefgründig sind auch seine Auseinandersetzungen über die Entstehung jenes Einkommenszweiges. Obwohl Schumpeter in seiner Theorie über den Unternehmergewinn keine völlig neuen Ideen bringt, besteht sein Verdienst dennoch darin, aus der Fülle von Material, welches über den Unternehmergewinn bisher zusammengetragen war, das herausgesucht zu haben, welches nach seiner Ansicht auf eine nach dem Stande der heutigen Wissenschaft haltbare Theorie des Unternehmergewinns anzuwenden ist. Für das Marx'sche Dogma, nach dem der Unternehmergewinn Mehrwert ist, der nur von dem bezogen werden kann, der über eine Klassenposition verfügt, war selbstverständlich im System Schumpeters kein Raum; er stellt vielmehr in seiner Theorie den Grundsatz auf, daß jeder einen Unternehmergewinn im Sinne von Marx beziehen kann, vorausgesetzt, daß er die Anlagen hat, in der Wirtschaft in irgendeiner Weise mit Erfolg bahnbrechend zu wirken. Eine derartige, sicherlich unbewußte Weiterbildung des Marx'schen Unternehmergewinns findet sich — es muß dies hier kurz eingeflochten werden — auch bei den Amerikanern Seager und Hobson. Seager geht ebenfalls wie sein Zeitgenosse Clark davon aus, daß im Zustande wirtschaftlichen Gleichgewichts ein Unternehmergewinn undenkbar ist, weil hier Marktpreise und natürliche Preise sich notwendigerweise decken. „If all changes were suspended and monopoly did not intervene", sagt Seager, „enterprisers would use their power of substitution until each factor was assigned to that branch of production in which it afforded the largest return and until in each branch of production just that combination of factors was made which was found to be most economical under the given conditions. As a result industrial society would be brought to the state of normal equilibrium. All prices would be stable production, distribution and consumption would follow one another with undeviating regularity, and the profits of enterprisers would just cover their wages-of-manage-

ment."[94]) Aber sobald dieses Gleichgewicht gestört wird, wie es in der fortschreitenden Wirtschaft der Wirklichkeit dauernd geschieht, entsteht die Quelle des Unternehmergewinns, die auf den ständigen Veränderungen der Wirtschaft beruht. „In actual industrial society," hebt Seager hervor, „far from being suspended, changes are of frequent occurrence, and it is because of them that competitive profits, that is, profits in excess of the wages-of-management not due to some monopolistic advantage, arise."[95]) Als wichtigste jener wirtschaftlichen Veränderungen zählt Seager folgende auf: 1. price fluctuations, which may be confined to particular commodities or general; 2. the introduction of novelties; 3. Improvements in methods of production. 4. variations in climatic or other natural conditions; 5. the exploitation of new lands and natural resources, and; 6. modifications in the current rates of remuneration of other factors in production. Daß diese 6 Erscheinungen der wirtschaftlichen Dynamik zur Quelle von Unternehmergewinnen werden, ist nach Saeger darauf zurückzuführen, daß die Konkurrenz Zeit braucht, um den veränderten Bedingungen ihre eigenen ökonomischen Verhältnisse anzupassen. In der Zwischenzeit bildet sich bei den übrigen Unternehmern, die jene neuen Bedingungen, die Voraussetzungen der wirtschaftlichen Entwicklung und des Fortschrittes, geschaffen haben, ein „dynamisches Monopol", auf Grund dessen es ihnen ermöglicht wird, Gewinne zu beziehen. Diese können natürlich nur ephemerer Natur sein; sie verschwinden, sobald auch die Konkurrenz sich auf die neuen Bedingungen umgestellt hat. „Thus, however large profits or losses may be at any given time, they are always in process of extinction — always, that is, unless monopoly influences intervene and prevent the forces of competition from accomplishing their work of elimination."[96]) Fast dieselben Gedanken, welche Seager über den Unternehmergewinn entwickelt, finden sich bei John Hobson in dessen Schrift „Economics of distribution".

Diese kurze Abschweifung möge genügen, um nunmehr auf Schumpeters Unternehmergewinntheorie selbst eingehen zu können. „Wie der Wert ein Symptom unserer Armut ist, so ist der Gewinn ein Symptom unserer Unvollkommenheit," behauptet Schumpeter.[97]) Gewinn entsteht demnach nur in einer unvollkommenen Wirtschaft, in der nach immer weiterer Vollkommenheit gerungen wird. Es ist dies die Wirtschaft der Wirklichkeit, die in ständiger Entwicklung begriffene Wirtschaft, welche Schumpeter theoretisch im Gegensatz zur statischen Wirtschaft unter dem Begriff „dynamische Wirtschaft" zu erfassen und zu erklären versucht. Alle Vorgänge, welche in der statischen Wirtschaft enthalten sind, sind auch in dieser dynamischen Wirtschaft enthalten; aber die dynamische Wirtschaft kennt Erscheinungen, welche unter dem Begriff der Statik nicht zu erfassen sind, Erscheinungen, die als ausschließliche Charakteri-

---

[94]) A. a. O. S. 199.
[95]) A. a. O. S. 199.
[96]) A. a. O. S. 211/212.
[97]) A. a. O. S. 39.

stika der Dynamik anzusprechen sind. Zu diesen ausschließlichen Erscheinungen der Dynamik rechnet Schumpeter u. a. den Unternehmergewinn. Es ist bekannt, daß in Wirklichkeit die Wirtschaft nicht im ungehemmten Kreislauf verläuft, sondern daß dieser Kreislauf Störungen unterworfen ist, die ihm immanent sind und mit Notwendigkeit seine Bahn verändern; in diesen Veränderungsfaktoren, welche die Wirtschaft spontan und ruckweise aus ihrer gewohnten Bahn drängen, erblickt Schumpeter das Problem „der wirtschaftlichen Entwicklung", oder das „der dynamischen Wirtschaft". Die wirtschaftliche Entwicklung wird im wesentlichen durch folgende Faktoren herbeigeführt: 1. durch Herstellung neuer, bisher unbekannter Güter oder Güterqualitäten; 2. durch Einführung neuer Produktionsmethoden; 3. durch Erschließung neuer Absatzmärkte; 4. durch Eroberung neuer Bezugsquellen von Rohstoffen und Halbfabrikaten; 5. durch Neuorganisation (Monopolstellungen, Durchbrechen von Monopolstellungen). Alle diese Faktoren, welche der statischen Wirtschaft unbekannt sind und nur unter dem Begriff der dynamischen Wirtschaft verstanden werden können, faßt Schumpeter unter dem Sammelnamen „Durchsetzung neuer Kombinationen" zusammen. Diese Durchsetzung neuer Kombinationen ist nach Schumpeter die Quelle des Unternehmergewinns; sie stellt an die Wirtschaft Anforderungen ganz besonderer Art. Zunächst sind hierfür Menschen notwendig, welche diese neuen Kombinationen verwirklichen; aber nicht Menschen, welche über eine Klassenposition verfügen, sondern Menschen jeden Standes und jeden Ranges, soweit sie nur den Wagemut haben, gewohnte Bahnen zu verlassen und neue Wege einzuschlagen, auf denen die Wirtschaft immer aufs Neue den Anstoß zu weiterem Fortschritt und weiterer Entwicklung erhält. Menschen dieser Art erfüllen nach Schumpeter wahre Unternehmerfunktionen; sie stellen Typen der dynamischen Wirtschaft dar; sie sind die Träger der wirtschaftlichen Entwicklung. Ihnen liegt die Durchsetzung der Wirtschaft mit neuen Kombinationen ob. Die Anwendung neuer Produktionsmethoden, die Auffindung bisher noch nicht versorgter Bedürfnisse, das Aufsuchen billigerer Bezugsquellen sowie neuer Absatzorte und dergleichen mehr, alles dies sind typische Unternehmerfunktionen. Ihre Verrichtung erfordert eine ganz besondere Veranlagung, es ist durchaus nicht jedermanns Sache, eine Unternehmerposition auszufüllen. Diejenigen aber, welche zum Unternehmer geeignet sind und mit Erfolg neue Kombinationen durchsetzen, beziehen einen Gewinn, und zwar den echten Unternehmergewinn Schumpeters. In der Statik sind nach Schumpeter die Güter nur zu ihren Kosten abzusetzen, die Produktivgüter erreichen hier den vollen Wert und Preis ihrer Produkte. In der dynamischen Wirtschaft ist dies nicht so. Wir wissen, daß ihr Typus, der Unternehmer, nicht ohne Profit seine Tätigkeit beendet; denn der Unternehmergewinn ist eine Tatsache. Wo aber liegen seine Wurzeln, welches ist die Bremse, die in der dynamischen Wirtschaft verhindert, daß die Produktivgüter den vollen Wert ihrer Produkte erreichen? Die Bremse besteht nach Schumpeter in dem Umstande, daß die Konkurrenz Zeit braucht, um sich den vom Unternehmer durch die Durchsetzung der Wirtschaft mit neuen Kombinationen

geschaffenen neuen ökonomischen Verhältnissen anzupassen. Die Durchsetzung der neuen Kombinationen gibt dem Unternehmer zunächst die Möglichkeit, ein Plus, einen Erlös über die Kosten zu machen. Denn die neuen Kombinationen, welche in der Wirtschaft durchgesetzt werden, sind vorteilhafter als die alten, sie werfen einen größeren Gesamterlös ab als diese. Die Einführung neuer, vorteilhafter Produktionsverfahren, die Umorganisation der Betriebe, Neuerungen in den kommerziellen Kombinationen und ähnliche das Alte umstürzende Tatsachen, wie sie die Wirtschaftsgeschichte in großer Anzahl kennt, sind sämtlich darauf gerichtet, die Produktion ertragreicher als bisher zu gestalten bezw. Quellen bisher noch nicht bekannter Erträge zu erschließen. Diese neuen Kombinationen treten neben die alten; sie erzeugen billiger, mit niedrigeren Kosten als jene. Die Differenz bildet den Mehrwert oder Unternehmergewinn, den die Unternehmer bei dem Verkauf ihrer Produkte erzielen. Oder die Kombination stellt etwas bisher in dieser Art überhaupt noch nicht Dagewesenes dar; es werden neue Bedürfnisse geweckt; dann hat diese Kombination den Charakter eines Monopols (dynamisches Monopol) und wirft, solange sie diesen Charakter bewahrt, d. h. die Zeit hindurch, welche die Konkurrenz braucht, um nachzurücken, einen besonderen Gewinn ab. In der Durchsetzung neuer Kombinationen liegen die Wurzeln des Unternehmergewinns; er ist der Mehrwert der Entwicklung. Aber wie er das Kind der Entwicklung ist, so ist er auch ihr Opfer. Auf die Störung des Kreislaufs folgt ein neuer Gleichgewichtszustand. Die Konkurrenz hat schon bald jene neuen Profitquellen entdeckt und sorgt dafür, daß sie schnellstens zum Versiegen kommen. Der Gewinn entgleitet in den meisten Fällen schon bald dem Unternehmer, nachdem er seine neuen Pläne durchgeführt hat. Es sei denn, daß es ihm möglich ist, ihn sich durch eine echte Monopolstellung zu erhalten.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß bei den Theoretikern, welche den Unternehmergewinn dynamisch erklären und in ihm im Gegensatz zu den Statikern ein Sonderproblem erblicken, sich zwei Richtungen gegenüberstehen. Für die einen ist der eigentliche Unternehmergewinn dynamischer Friktionsgewinn. Er hat seine Quelle in den zahllosen Reibungen, welche als Folgeerscheinung des gestörten wirtschaftlichen Gleichgewichts die dynamische Wirtschaft kennzeichnen und ihren Ausdruck in konjunkturellen Strömungen der verschiedensten Art finden; die anderen sehen dagegen den typischen Unternehmergewinn in der Störung des wirtschaftlichen Gleichgewichts selbst, in der Verdrängung der Wirtschaft aus ihrer bisherigen Bahn durch das Mittel der Durchsetzung der Wirtschaft mit neuen Kombinationen. Dieser Unternehmergewinn ist kein Friktionsgewinn, kein Gewinn aus vorhandenen Reibungen oder aus eingetretenen Konjunkturen, sondern ein Gewinn, der auf der Verschiebung der bisherigen Daten, auf der Durchsetzung der Wirtschaft mit etwas Neuem beruht. Die Träger dieses Gewinnes zerschlagen das wirtschaftliche Gleichgewicht und schaffen die Entwicklung, während die Bezieher jener Konjunkturgewinne aus der gestörten Wirtschaft, aus der bereits vorhandenen Entwicklung selbst ihren Nutzen ziehen. Die Kon-

junkturgewinne oder vielmehr die Friktionsgewinne überhaupt beruhen auf den Voraussetzungen, welche die Gewinne, die den Fortschritt herbeiführen, erst schaffen; kurz jene Gewinne werden durch diese erst ermöglicht; jene sind abgeleiteter, sekundärer Natur, während diese ursprünglicher, primärer Natur sind. Auch diejenigen Theoretiker, welche den Unternehmergewinn als Konjunkturgewinn erklären, wissen sehr wohl, daß mit der Durchsetzung neuer Kombinationen ein Unternehmergewinn zu machen ist; aber sie erkennen nicht, daß dieser Gewinn wesensverschieden von dem Konjunkturgewinn ist, daß er jenen überhaupt erst bedingt. Schumpeters Verdienst ist es, diesen Unterschied richtig erkannt, theoretisch scharf formuliert und damit das Wesen des echten Unternehmergewinns, des Unternehmergewinns, der die Entwicklung, den Fortschritt schafft und die Bedingungen setzt, auf denen jene unzähligen Friktionsgewinne beruhen, festgestellt zu haben.

III. Die Theorien über die Stellung des Unternehmergewinns zu den übrigen Einkommenszweigen.

Aus dem Begriff und den Entstehungsbedingungen des Unternehmergewinns ergibt sich seine Stellung im Einkommensmechanismus. Art und Charakter der Quelle, welche den Unternehmergewinn zur Entstehung bringt, bedingen sein Verhältnis zu den übrigen Einkommensarten. Ein großer Teil der Schriftsteller spricht sich über dieses Verhältnis überhaupt nicht aus; ihre literarischen Beiträge zum Unternehmergewinnproblem lassen deshalb vielfach nur Schlüsse auf die Stellung dieses Einkommenszweiges zu den anderen Einkommen zu.

1. Koordinierung der vier Einkommenszweige.

Ein großer Teil der Schriftsteller nimmt in der Volkswirtschaft vier ständige, nebeneinander fließende, naturnotwendige Einkommensströme an; die daraus hervorgehenden Einkommen Rente, Zins, Lohn und Unternehmergewinn stellen die Preise für selbständige wirtschaftliche Leistungen dar, ohne die der Produktionsprozeß nicht denkbar ist. Der Preis eines jeden Gutes schließt diese vier Einkommen in sich. Auf sie verteilt sich regelmäßig der volkswirtschaftliche Reinertrag. Der Unternehmergewinn ist hier ein ebenso notwendiges Einkommen wie Grundrente, Zins und Arbeitslohn. Zwischen allen vier Einkommen besteht völlige Koordination. Ihre Träger sind sämtlich für das Zustandekommen des Produktionsprozesses unentbehrlich. Es sind lediglich wirtschaftliche Faktoren, welche diese vier Einkommen bedingen. Kein Einkommen ist ohne das andere denkbar; es besteht zwischen ihnen wirtschaftliche Gleichberechtigung. Allerdings bestehen für diese vier Einkommensströme nur drei Quellen, sodaß, je nachdem, ob man den Unternehmergewinn als Rente, Kapitalprofit oder Arbeitslohn anspricht, er mit einem der drei übrigen Einkommensströme eine dieser drei Quellen gemeinsam hat. Dieser Umstand ändert aber nach Ansicht jener Autoren nichts an der Tatsache, daß der Unternehmergewinn als ein viertes selbständiges den anderen Einkommenszweigen koordiniertes Einkommen in der Volkswirtschaft besteht. Diese Anschauung geht auf die englische klassische Schule zurück und hat von dort aus auch in Deutschland Ausbreitung gefunden. In Frankreich erkannte man ursprünglich sogar 5 Einkommensströme an, insofern als man aus dem Arbeitslohn neben der gemeinen Arbeit und dem Unternehmergewinn noch das Einkommen der Gelehrten ableitete.

Unter der Voraussetzung des Vorhandenseins dieser vier Einkommen fällt nach Ansicht der Engländer in der Form des Kapitalprofites der Unternehmergewinn im Gegensatz zum Zins, welcher auch Kapitalprofit

ist, denjenigen Wirtschaftssubjekten anheim, welche das Kapital im Produktionsprozeß verwerten. Die volkswirtschaftliche Trennunng der Funktionen des Unternehmers und des Kapitaleigners hat dazu geführt, daß sich eine Unternehmer- und eine Kapitalistenklasse gebildet haben, aus denen zwei völlig voneinander zu trennende Einkommensträger geworden sind, die aber aus der gemeinsamen Profitquelle gespeist werden. Die Aufteilung der Profitmasse in Zins und Unternehmergewinn ergibt sich aus dem Wettbewerb zwischen Kapitaleigner und Unternehmer. Die Höhe des Zinses ist im allgemeinen abhängig von dem Verhältnis zwischen Angebot von und Nachfrage nach Leihkapitalien; sie findet aber immer ihre Grenze an dem Ausmaße des Kapitalprofites, der nach Abzug eines Minimalgewinnes, ohne den eine Verwertung von Kapitalien durch die Unternehmer nicht mehr stattfinden würde, verbleibt. „Ein Teil dieses Gewinnes", sagt z. B. Smith,[98]) „kommt natürlich dem Borgenden zu, der das Risiko trägt und sich der Mühe der Kapitalbenutzung unterzieht, der andere Teil aber dem Darleiher, der jenem die Gelegenheit gibt, den Gewinn zu machen." Zwischen diesen vier Einkommensmassen, in die sich das Sozialprodukt aufteilt, können natürlich im Laufe der Entwicklung Verschiebungen eintreten; aber niemals derart, daß ein Einkommen völlig verschwindet. So haben nach Smith z. B. große Kapitalvorräte die Wirkung, den Kapitalprofit und damit den Unternehmergewinn sinken zu lassen, während umgekehrt in kapitalarmen Ländern der Profit gewöhnlich hoch steht. Gleichzeitig findet man als Begleiterscheinung mit Kapitalreichtum hohe Arbeitslöhne und mit Kapitalarmut niedrige Löhne verknüpft. Bei Ricardo und J. St. Mill hat dieses Verhältnis des Profites zum Lohn eine streng gesetzmäßige Fassung erhalten, worin zum Ausdruck gebracht wird, daß der Anteil des Profites am Gesamtprodukt im Laufe der Entwicklung infolge des nominellen Steigens der Löhne zum Nutzen der Rentenbezieher ein zunehmend geringerer wird. Was die Unternehmer und Kapitalisten verlieren, gewinnen schließlich, da der Arbeitslohn nur nominell steigt, die Grundbesitzer. Obschon aber die Profitmasse nach Ricardo und Mill die Tendenz zeigt, ständig kleiner zu werden, so ist sie in diesem Prozeß der Zusammenschrumpfung begrenzt durch den Willen der Sparer, welche bei einem bestimmten Tiefstand des Zinses kein Geld mehr zur Verfügung stellen und schon dadurch verhindern, daß die Profitmasse restlos zusammenschmilzt und der Einkommensstrom der Unternehmer und Kapitalisten versiegt.

Diese bei den Engländern vorhandene Abhängigkeit des Unternehmergewinns vom Kapitalvorrat wird bedeutungslos bei den Franzosen und allen Theoretikern, welche den Unternehmergewinn als eine Art Arbeitslohn zu erklären versuchen. Bei den Franzosen haben, wie bereits bemerkt, Unternehmer, Gelehrte und Arbeiter dieselbe Einkommensquelle, stehen aber trotzdem im Einkommensprozeß der Volkswirtschaft sich als drei selbständige Einkommensträger gegenüber. Der Unternehmergewinn als Preis für persönliche Leistungen und als Entgelt für

---

[98]) A. a. O. S. 66.

aufgewendete Arbeit unterliegt hier den besonderen Gesetzen des Arbeitslohnes, aus denen sich auch sein Verhältnis zu den übrigen Einkommenszweigen ergibt. Um dieses Verhältnis richtig zu charakterisieren, muß die Unternehmerarbeit wohl von der gemeinen Arbeit unterschieden werden. Da die Unternehmerarbeit im allgemeinen nur von relativ wenigen Menschen geleistet werden kann, so bekommt sie aus diesem Grunde Seltenheitscharakter, d. h. der Lohn der Unternehmerarbeit richtet sich nach der Einzigartigkeit der dargebotenen Leistungen. Daraus ergibt sich zunächst, daß für diejenigen Autoren, welche den Unternehmergewinn als Arbeitslohn ansprechen, Beziehungen zwischen ihm und dem Kapitalprofit, der jetzt natürlich mit Kapitalzins identisch ist, nicht zu bestehen brauchen. Durch eine Vermehrung der Kapitalien braucht demgemäß, worauf die Franzosen[99]) bereits hingewiesen haben, der Unternehmergewinn nicht gesenkt zu werden, sondern durch eine Vergrößerung des Kapitalvorrates kann vielmehr der Unternehmergewinn stark vermehrt werden, vorausgesetzt, daß intelligente Menschen am Wirtschaften sind. Während der Zins infolge des zunehmenden Angebotes an Kapital die Tendenz zu sinken zeigt, kann der Unternehmergewinn sehr wohl gerade in der entgegengesetzten Richtung sich bewegen. Es bestehen eben bei diesen Theoretikern ihrer ganzen Einstellung zum Zins- und Unternehmergewinnproblem nach grundverschiedene, nur trennende Wesensmerkmale zwischen diesen beiden Einkommenszweigen. So betont auch Roscher[100]), daß der Unternehmerlohn, der nach ihm mit dem Unternehmergewinn identisch ist, denselben Gesetzen gehorcht wie der Arbeitslohn, allerdings mit dem einen Unterschied, daß er nicht ausbedungen werden kann und nur insofern einen Ueberschuß über alle ausbedungenen Grundrenten, Kapitalzinsen und niederen Arbeitslöhne darstellt. Auch nach Mengers Ansicht bestehen zwischen Unternehmergewinn und Kapitalzins keine Zusammenhänge, obgleich er beide aus derselben Quelle herleitet. Man findet bei Menger über das Verhältnis zwischen Unternehmergewinn und Zins nicht viel; aus dem Wenigen geht aber hervor, daß er Zins und Unternehmergewinn in ihrem Wesen nicht gleichsetzt, sondern in ihnen vielmehr wesensverschiedene Erscheinungen erblickt. Sowohl der Zins als auch neben ihm der Unternehmergewinn müssen nach Ansicht Mengers in dem zukünftigen Werte des fertigen Produktes enthalten sein, aber nicht als eine einheitliche Masse, sondern der Zins als Entgelt für die Dienste des Kapitals, welche in der Ueberbrückung des zeitbrauchenden Produktionsprozesses bestehen, und der Unternehmergewinn als Vergütung für die Unternehmertätigkeit, die die Umgestaltung von Gütern höherer Ordnung in solche niederer Ordnung bewirkt. Während der Zins nach Menger den Preisgesetzen unterworfen ist, gehorcht der Unternehmergewinn, da die Unternehmertätigkeit nicht zum Austausch bestimmt ist, nicht den Gesetzen der Preisbildung. Man kann bei Menger nirgends auch nur eine Andeutung feststellen, welche den Schluß rechtfertigte,

[99]) Say, a. a. O. S. 426.
[100]) A. a. O. S. 587.

daß Menger Zins und Unternehmergewinn als homogene Einkommensmassen ansieht, sondern man wird der ganzen Auffassung Mengers über den Unternehmergewinn als Lohn für qualifizierte Unternehmerarbeit nur gerecht, wenn man seine spärlichen Ausführungen über die Beziehungen zwischen Zins und Unternehmergewinn dahin ergänzt, daß der Unternehmergewinn ein isoliertes, d. h. vom Zins unabhängiges Einkommen ist. Was für Menger gilt, gilt auch für Cassel. Sein Unternehmergewinn im weiteren Sinne ist ebenfalls ein dem Zinse wesensfremder Einkommenszweig, seine Bestimmungsgründe sind grundsätzlich dieselben wie diejenigen des Arbeitslohnes; er unterliegt aber nach Cassel im Gegensatz zu Menger den Preisgesetzen ebenso wie der Lohn.

Soweit der Unternehmergewinn als Geschicklichkeitsrente aufgefaßt wird, geht er zwar aus derselben Quelle hervor, auf der auch der Lohn der gemeinen Arbeit beruht, jedoch beginnt er nicht schon mit dem gewöhnlichen Arbeitslohn zu fließen, sondern erst dann, wenn die Arbeit verschiedene Fruchtbarkeitsgrade aufweist. Gerade hierin zeigt sich seine Selbständigkeit und Unabhängigkeit vom Arbeitslohn. Als Geschicklichkeitsrente ist der Unternehmergewinn im besonderen dadurch gekennzeichnet, daß er im Unterschied zum Kapitalzins und Lohn ohne Einfluß auf die Höhe des Preises ist. Er besitzt ebenso wie die differentielle Bodenrente, worauf Walker[101]) ausdrücklich hingewiesen hat, die Eigenart, eine Folge des Preises zu sein und nicht seine Ursache wie Zins und Lohn. Der Grenzunternehmer bezieht nur Zins für das aufgewendete Kapital und Lohn für die geopferte Arbeit, während alle übrigen Unternehmer vermöge ihrer besseren Begabung in dem Preis des Grenzunternehmers noch eine Rente für sich beziehen.

Zu den Theoretikern, welche den Unternehmergewinn als ein viertes den übrigen drei Einkommensarten koordiniertes Einkommen auffassen, gehören endlich diejenigen, welche in dem Unternehmergewinn sowohl Kapitalprofit- als auch Arbeitslohnbestandteile erblicken sowie ferner diejenigen, welche ihn als einen ununterscheidbaren Bestandteil des selbständigen Unternehmereinkommens erklären. Da er nach Ansicht jener Autoren seine Quelle im Arbeitslohn hat und auch den Entstehungsbedingungen dieses unterworfen ist, nur mit der Ausnahme, daß er nicht ohne Kapital wirksam werden kann und von dessen Größe stark beeinflußt wird, so kann hier hinsichtlich seiner Stellung im Einkommensmechanismus auf die bereits über das Verhältnis des Unternehmergewinns in seiner Eigenschaft als Arbeitslohn zu den übrigen Einkommenszweigen gemachten Ausführungen verwiesen werden. Die Stellung des Unternehmergewinns als Bestandteil des Unternehmereinkommens zu den anderen Einkommensarten schließlich läßt sich dahin kennzeichnen, daß bei dieser rein privatwirtschaftlichen Auffassung die übrigen Einkommenszweige dem im Unternehmereinkommen verschmolzenen Unternehmergewinn lediglich als Kosten gegenüberstehen. Eine volkswirtschaftliche Betrachtung des Verhältnisses des Unternehmerein-

---

101) A. a. O. S. 278.

kommens zu den anderen Einkommen ist nicht denkbar ohne Auflösung jenes Einkommens in seine verschiedenen Bestandteile, ein Verfahren, das aber gerade von den Vertretern dieser Richtung wegen seiner Undurchführbarkeit abgelehnt wird.

2. Abspaltung eines Einkommenszweiges.

Von den bisherigen die Volkswirtschaft durchfließenden vier Einkommensströmen sinkt einer, der Unternehmergewinn, bei Nationalökonomen der neuesten Zeit auf die Stufe eines unwichtigen Nebenflusses herab. Volkswirtschaftliche Gleichberechtigung besteht nur noch zwischen Rente, Zins und Lohn, während der Unternehmergewinn ein Einkommen geworden ist, dessen Existenz für den Ablauf des Wirtschaftsprozesses entbehrlich ist. Er ist für das Leben der Volkswirtschaft kein unbedingt notwendiger Faktor. Er verdankt seine Existenz vielmehr dem Umstande, daß die Volkswirtschaft nicht in idealer Vollkommenheit verläuft, sondern dauernden Veränderungen unterworfen ist, wodurch die Harmonie des volkswirtschaftlichen Prozesses ständig Störungen erleidet. Es ist hier an jene Schriftsteller gedacht, welche die Existenz des Unternehmergewinns auf den Umstand zurückführen, daß die Volkswirtschaft in ihrem Streben, sich auf den Gleichgewichtspunkt einzustellen, immer wieder gestört wird und infolgedessen ein Ausgleich im Preismechanismus niemals eintritt. Der Unternehmergewinn ist hier ein Ueberschußeinkommen über die in Koordination zueinander stehenden Einkommen Grundrente, Zins und Lohn. Dieses Ueberschußeinkommen wird verschiedenartig aufgefaßt.

Bei Clark, Cassel und Liefmann z. B. hat es den Charakter einer dynamischen Rente. Es besteht darin, daß die dynamische Wirtschaft Vorzugsstellungen von rentenartigem Charakter aufweist, insofern die Besitzer dieser Vorzugsstellungen Preise zu erzielen vermögen, welche einen Ueberschuß über den Gleichgewichtspreis, eine dynamische Rente, enthalten. In diesen Vorzugsstellungen werden nicht nur die Friktionsgewinne, sondern auch die wahren Konjunkturgewinne gemacht, sodaß man diese beiden Arten von Gewinnen bei jenen Theoretikern sehr wohl unter dem Oberbegriff „dynamische Renten" subsumieren kann.

Von der dynamischen Rente wohl zu unterscheiden ist der Unternehmergewinn als dynamischer Zins, dessen Stellung im volkswirtschaftlichen Einkommenssystem auch eine andere ist. Er ist ebenfalls ein unwichtiges Ueberschußeinkommen. Aber er stellt keinen Ueberschuß über die Summe von Lohn, Zins und Rente dar, sondern er ist nur ein Bestandteil des gleichsam wie eine Spitze aus dem Niveau des Gleichgewichtspreises herausragenden Kapitalzinses. Hier besteht der Kapitalzins aus einer statischen und dynamischen Substanz; jene stellt den ausbedungenen Leihzins, diese den nichtausbedungenen Zins für die Verwertung des Kapitals, den Unternehmergewinn, dar. Dies ist die Auffassung Böhm-Bawerks und Wiesers über das Verhältnis des Unternehmergewinns zum Zins. Beide kennen nur einen natürlichen Zins,

der bald über, bald unter dem Niveau des Gleichgewichtspreises liegen, bald genau mit ihm abschneiden kann; in diesem Fall deckt er sich mit dem ausbedungenen Zins.

Nach Böhm-Bawerk entsteht bekanntlich dieser natürliche Zins durch die Preisdifferenz zwischen Gegenwarts- und Zukunftsgütern. Die Sorge des Unternehmers ist es, die Produktion so einzurichten und so zu gestalten, daß dieser natürliche Zins den ausbedungenen übersteigt, denn nur in diesem Falle wird seine Arbeit mit einem Unternehmergewinn belohnt. Eine solche Steigerung des Zinses ist dem Unternehmer aber nur in der dynamischen Wirtschaft möglich, da allein sie Vorzugsstellungen aufweist, vermöge deren ein vorübergehender Ueberschuß über den Gleichgewichtspreis zu erzielen ist.

Von Wieser geht davon aus, daß in der einfachen tauschlosen Wirtschaft, wo Unternehmer und Kapitalist eine Person sind, der Ertrag einer Unternehmung auf Boden, Arbeit und Kapital aufzuteilen ist. Die Quoten, welche dem Boden und der Arbeit zuzurechnen sind, sind Reinerträge, während der Anteil, welcher auf das Kapital entfällt, sich in die Erneuerungs- und Reinertragsmasse spaltet. Es müssen somit in der einfachen Wirtschaft die Zurechnungsquoten, die für sämtliche Kapitalgüter ermittelt werden, so groß sein, daß sie die ganze Erneuerungsmasse erschöpfen und daß sie überdies zusammen mit den Zurechnungsquoten für Boden und Arbeit auch die ganze Reinertragsmasse ohne Rest aufteilen. Die Größenbeziehung, die zwischen der Reinertragsmasse und der Kapitalsubstanzmasse besteht, nennt Wieser das allgemeine Zuwachsperzent; es ist dies der Zinsfuß, welcher die Grenzproduktivität des Kapitals zum Ausdruck bringt.[102]) Der als Quote der Kapitalsubstanz gerechnete Reinertrag des Kapitals wird Kapitalzins oder Zins schlechtweg genannt. Dieser natürliche Kapitalzins ist nach Wieser der Unternehmergewinn in der tauschlosen Wirtschaft.[103]) In der modernen Tauschwirtschaft dagegen, wo Unternehmer und Kapitalist häufig auseinanderfallen, tritt neben den natürlichen der ausbedungene Produktivzins.[104]) Für die Höhe dieses ist stets maßgebend der natürliche Zins. „Für das Zinsangebot, das diese Unternehmer machen, ist die Unterlage durch den Grenzbeitrag des Kapitals oder den Produktivzins gegeben, den sie zu bilden die Aussicht haben. Auf dem geordneten Markt wird die Konkurrenz zu einem Zinssatz führen, welcher diesen vollen Grenzbeitrag erreicht, aber auch nicht übersteigt." [105]) In diesem Falle wird kein Unternehmergewinn erzielt. Nur in den Fällen, wo die Unternehmer den natürlichen Zins über den ausbedungenen zu steigern vermögen, fällt ein Unternehmergewinn in Gestalt des natürlichen, vom ausbedungenen nicht aufgezehrten Zinses ab. Ein typisches Beispiel hierfür ist der Gründergewinn, der doch weiter nichts ist als ein kapitalisierter Zins, soweit er den von den Zeichnern erwarteten Zins überschreitet.[106])

---

102) A. a. O. S. 91.
103) A. a. O. S. 105.
104) A. a. O. S. 244.
105) A. a. O. S. 245.
106) A. a. O. S. 254.

3. Gruppenteilung der Einkommenszweige.

Während nach den bisherigen Theorien das Bild der volkswirtschaftlichen Einkommensbildung seine charakteristischen Züge darin zeigte, daß vier bezw. drei Einkommenszweige nebeneinander — ein jeder gewissermaßen isoliert für sich, ohne besondere Zusammengehörigkeitsmerkmale — bestanden, verändert sich dasselbe bei gewissen Schriftstellern insofern, als im Einkommensmechanismus sich bestimmte Gruppen von Einkommen herausheben und jene strenge Isoliertheit verwischen.

a) Auf Grund der Klassenspaltung.

Es sind hier zunächst die Sozialisten zu nennen. Bei ihnen wird die Volkswirtschaft von vier Einkommensströmen durchflossen; sie haben aber nicht sämtlich gleichartige wirtschaftliche Berechtigung; naturnotwendig ist nur ein Einkommenszweig, der Arbeitslohn. Alle übrigen Rente, Zins und Unternehmergewinn beruhen auf gesellschaftlichen Voraussetzungen, auf dem Umstande, daß die Wirtschaftssubjekte in eine besitzende und eine besitzlose Klasse gespalten sind. Es gibt wirtschaftlich betrachtet nur Arbeitserträge. Diese spalten sich auf Grund der unter den Individuen bestehenden gesellschaftlichen Ungleichheit in Arbeitslohn und Mehrwert; die Mehrwertmasse wiederum teilt sich in Rente, Zins und Unternehmergewinn auf. So bilden sich auf der einen Seite das Lohneinkommen und auf der anderen Seite die Einkommen der Bodenbesitzer, Kapitalisten und Unternehmer, welche sämtlich Mehrwert beziehen und im Gegensatz zum Proletariat die Klasse der Bourgeoisie darstellen. Das Verhältnis des Unternehmergewinns zu den drei übrigen Einkommen kennzeichnet sich hier dadurch, daß der Unternehmer dem Arbeiter als Ausbeuter entgegentritt; er zieht zunächst aus den Arbeitserträgen die gesamte Mehrwertmasse an sich, indem er dem Arbeiter einen Lohn zahlt, der nur dem Tauschwert und nicht dem Gebrauchswert der Ware „Arbeit" entspricht. Aus dieser Mehrwertmasse führt sodann der Unternehmer seinerseits an den Bodenbesitzer für die Nutzung des Bodens die Rente in Gestalt des Pachtzinses und an den Kapitalisten für die Nutzung des Geldkapitals den Geldzins ab. Ueber das Verhältnis des Unternehmergewinns zum Zins sagt z. B. Rodbertus in einem Brief an R. Meyer [107]): „Ich leite den Unternehmergewinn so gut aus dem Besitz ab wie den Zins und lasse beide nur Zweige des einen Kapitalgewinns oder der einen Kapitalrente sein, die beide begreift." [108]) Und an einer anderen Stelle jenes Briefes sagt derselbe Autor: „Der Eigennutz paktiert mit dem Eigennutz — das ist die Erklärung der Teilung der Kapitalrente, wenn das Kapital geliehen ist, der Sonderexistenz von Unternehmergewinn und Zins." [109]) Von dem

---

[107]) Brief Nr. 114.
[108]) A. a. O. S. 260.
[109]) A. a. O. S. 283.

Verhältnis des Unternehmergewinns zur Bodenrente gilt selbstverständlich sinngemäß dasselbe. Das Verhältnis des Lohnes zur gesamten Mehrwertmasse bringt Rodbertus in dem Gesetz der fallenden Lohnquote zum Ausdruck; danach sinkt im Laufe der Entwicklung der proportionale Anteil des Arbeiters am Produkt stetig zugunsten von Rente, Zins und Unternehmergewinn. Das Gesetz der fallenden Lohnquote findet sich — allerdings nicht unter dieser Bezeichnung — auch bei Marx wieder, und zwar in jenen Stellen seines Werkes, wo er die sogenannte relative Verelendungstheorie aufstellt. Die Verelendung der arbeitenden Klasse ergibt sich nach Marx aus dem Gesetz des tendentiellen Falls der Profitrate, welcher die Unternehmer veranlaßt, die Produktivität der Arbeit ständig zu steigern, sei es durch Verwendung von Arbeit sparenden Maschinen, durch Verlängerung der Arbeitszeit oder Kürzung des Lohnes. Auf diese Weise wird die absolute Profitmasse immer größer, während der verhältnismäßige Anteil der Arbeiter an ihrem Produkt zunehmend geringer wird. Das Wachsen des Reallohnes der Arbeiter hält also keinen Schritt mit den Fortschritten ihrer eigenen Leistungsfähigkeit. Die Auseinandersetzung des Unternehmers mit dem Bodenbesitzer und Geldkapitalisten ist nach Marx ebenso wie nach Rodbertus eine Frage des Innenverhältnisses zwischen diesen drei Angehörigen der Bourgeoisieklasse, auf die sich die gesamte Mehrwertmasse verteilt. Das Teilungsverhältnis selbst ergibt sich aus der Stärke des Konkurrenzkampfes, den diese drei Parteien beim Feilschen um die sachlichen Produktionsmittel Boden und Kapital untereinander entfalten.

b) Auf Grund des Charakters des Wirtschaftssystems.

Abgesehen von den Sozialisten läßt sich eine ganz typische Gruppenteilung der Einkommen auch im theoretischen System Schumpeters feststellen. Schumpeter sieht ebenfalls wie die Sozialisten in der Volkswirtschaft vier Arten von Einkommen; auch bei ihm ordnen sie sich zu zwei Gruppen. In der Gruppenteilung selbst indessen weicht er von den Sozialisten ab. Bei ihm stehen sich Rente und Lohn auf der einen Seite, Unternehmergewinn und Zins auf der anderen Seite gegenüber. Während aber außerdem bei den Sozialisten sämtliche vier Einkommen auf dauernd fließenden Quellen beruhen, strömen bei Schumpeter nur Rente und Lohn aus Quellen dieser Art, Unternehmergewinn und Zins dagegen gehen aus solchen hervor, die bloß zeitweilig fließen. Bei den Sozialisten beruht die Gruppenteilung auf sozialen Voraussetzungen, bei Schumpeter beruht sie auf dem Charakter des Wirtschaftssystems, in dem Rente und Lohn die Einkommen jeder Wirtschaft sind, während Unternehmergewinn und Zins nur in der wirtschaftlichen Entwicklung denkbar sind. Auf diesem Gegensatz beruht die Zweiteilung der Einkommen bei Schumpeter und aus ihm ergibt sich auch die Stellung des Unternehmergewinns zu den anderen Einkommenszweigen. Der Unternehmergewinn Schumpeters ist kein unwichtiger Nebenfluß, sondern der

Träger der wirtschaftlichen Entwicklung. Er beruht auf der Durchsetzung der Volkswirtschaft mit neuen Kombinationen, auf der Lösung von Aufgaben, die sich außerhalb der Bahnen praktisch ausgeprobter Erfahrung bewegen. Der eigentliche Unternehmergewinn Schumpeters ist ein Monopolgewinn; da er die Volkswirtschaft mit etwas Neuem durchsetzt, steht er zunächst nicht unter dem Druck der Konkurrenz, die Stellung des typischen Unternehmers bei Schumpeter unterscheidet sich zunächst durch nichts von derjenigen des Monopolisten der beharrenden Wirtschaft. Seine Gewinne sind Monopolgewinne, da sie unter Ausschluß der Konkurrenz gemacht werden. Und doch ist dieses Monopol wesensverschieden von dem echten Monopol der Statik. Während dieses seiner ganzen Natur nach dauernd die Konkurrenz hemmt und somit eine Grundtatsache der Wirtschaft des Gleichgewichts ist, stellt der Unternehmergewinn Schumpeters ein Monopol dar, welches auf einer Störung des Gleichgewichts beruht und seinem innersten Wesen nach, indem es die Konkurrenz auf den Plan ruft und die Konjunktur verursacht, auf Selbstzerstörung abgestellt ist. Der Unternehmergewinn Schumpeters ist kein echtes Monopol, was wohl zu beachten ist; ein Monopol indessen ist er, aber ein solches dynamischer Natur. Alle übrigen Gewinne, mögen es Gelegenheits-, Zufalls-, Spekulations- oder Konjunkturgewinne sein, sind nach Schumpeter keine eigentlichen Unternehmergewinne. Sie sind sämtlich ebenfalls Erscheinungen der wirtschaftlichen Entwicklung; sie gehen aus jenen Vorzugsstellungen hervor, welche die dynamische Wirtschaft immer wieder spontan zur Entstehung kommen läßt; aber wo keine Entwicklung ist, sind diese Gewinne undenkbar; undenkbar sind sie deshalb auch, wo die Wirtschaft des Trägers der wirtschaftlichen Entwicklung, des wahren Unternehmergewinns im Sinne Schumpeters, ermangelt. Sie sind durch den Unternehmergewinn Schumpeters erst bedingt, sie setzen seine Existenz notwendig voraus.

Durch den Unternehmergewinn Schumpeters bedingt ist auch der Kapitalzins; er hat seine Quelle in jenem. Da nach Schumpeter in der statischen Wirtschaft die Produkte lediglich ihre Kosten, Bodenrente und Arbeitslohn, zu realisieren vermögen, kann die Quelle des Kapitalzinses nur auf irgendeinem Wertagio beruhen. Ein solches Wertagio ist aber wiederum ausschließlich in der dynamischen Wirtschaft denkbar, da in der statischen Wirtschaft nach der Zurechnungstheorie der Erlös aus den fertigen Produkten restlos auf Bodenbesitzer und Arbeiter verteilt wird. In der dynamischen Wirtschaft entsteht ein derartiges Wertagio, wenn durch das Mittel der Durchsetzung neuer Kombinationen eine Preisspanne zwischen Produktionsmitteln und Produkt geschaffen wird. Aus einem solchen Wertagio muß der Kapitalzins hervorgehen, da es keine anderen Möglichkeiten für seine Entstehung gibt. Dieses Wertagio, welches durch die Wahl neuer vorteilhafterer Verwendungen hervorgerufen wird, bildet aber, wie bereits früher gezeigt wurde, die Quelle für den Unternehmergewinn. Der Kapitalzins muß deshalb mit Notwendigkeit eine Abspaltung aus dem Unternehmergewinn sein. Es gibt, abgesehen von den statischen Einkommen Lohn, Grundrente und Monopolgewinnen, nach Schumpeter in der wirtschaftlichen Entwicklung keine

Güterströme, die aus anderen Quellen fließen. Nun ist aber dieses Wertagio, dieser Unternehmergewinn, welcher in der wirtschaftlichen Entwicklung an den Produktionsmitteln haftet, nur temporären Charakters. Er verschwindet bekanntlich mit dem Einsetzen der Konkurrenz. Der Zins ist dagegen gewöhnlich ein dauerndes Einkommen, er fließt im allgemeinen ununterbrochen. Wie kann unter diesen Umständen der Unternehmergewinn die Quelle für den Kapitalzins sein? Hier liegt ein unverkennbarer Widerspruch. Schumpeter beseitigt ihn, indem er nachweist, daß der Zins nicht wie der Unternehmergewinn an Gütern haftet, sondern für Geld bezahlt wird. Die Durchsetzung neuer Kombinationen erfordert außer fähigen Unternehmern die Disposition über Produktionsmittel. Diese Produktionsmittel müssen den bisherigen Verwendungen entzogen werden. Das Mittel hierzu ist das Geldkapital. Das Geldkapital ist der Hebel, der den Unternehmer in den Stand setzt, die benötigten Produktionsmittel sich zu verschaffen; es ist das Mittel, der Produktion ihre neue Richtung zu geben. Das Geldkapital ermöglicht dem Unternehmer erst die Durchsetzung der neuen Kombinationen und somit die Erzielung eines Unternehmergewinns. Dieses Geldkapital beschafft sich der Unternehmer auf dem Geldkapitalmarkt. Es ist weiter nichts als Kaufkraft, die er für die Durchführung seiner Pläne braucht. Diese Kaufkraft wird von ihm besonders geschätzt, weil er in der Lage ist, sich mit ihr Produktionsmittel und den an diesen haftenden Unternehmergewinn zu verschaffen. Aus diesem Grunde verspricht er für diese Kaufkraft einen Preis, eine Geldsumme, welche er nach Durchsetzung der neuen Kombination in dem erzielten Gewinn evtl. um ein vielfaches zurückerstattet erhält. Der Zins ist deshalb eine Abspaltung aus dem Unternehmergewinn; er haftet jedoch nicht wie dieser an Gütern, sondern an Geld; der Zins wird nur für Geld bezahlt. Die immer von neuem am Geldkapitalmarkt erscheinenden Unternehmer entfalten eine dauernde Nachfrage nach Kaufkraft und bilden mit ihren Unternehmergewinnen das Reservoir, aus dem die Geldkapitalien dauernd ihr Zinseinkommen schöpfen.

Die Stellung des Unternehmergewinns Schumpeters zu den aus dauernden Quellen fließenden Einkommen, dem Arbeitslohn und der Grundrente, kennzeichnet sich dadurch, daß zwischen ihnen keine Gegensätzlichkeit besteht wie bei Ricardo und Mill, sowie hinsichtlich des Arbeitslohnes bei den Sozialisten. Schumpeters Unternehmergewinn ist kein dem Arbeitslohn feindliches Element. Dieser Unternehmergewinn wird weder auf Kosten des Arbeitslohnes erzielt noch vermag umgekehrt der Arbeiter zugunsten seines Lohnes den Unternehmergewinn zu schmälern. Dasselbe gilt von dem Verhältnis dieses Unternehmergewinns zur Grundrente. Der Unternehmergewinn Schumpeters, als Träger der wirtschaftlichen Entwicklung, steht in keiner Beziehung zum Arbeitslohn und zur Grundrente insofern, als eine Zunahme jenes eine Abnahme dieser beiden Einkommen zur Folge hätte und umgekehrt. Seine Existenz bedeutet vielmehr, daß eine neue, bisher verborgene Gewinnquelle erschlossen worden ist, daß die Wirtschaft in neue, bisher unbekannte Bahnen gelenkt worden ist, in denen eine bessere Gestaltung der tech-

nischen und kommerziellen Produktion, eine reichlichere Güterversorgung als bisher möglich geworden ist, ein Erfolg, aus dem schließlich nicht die Unternehmer allein, sondern alle am Produktionsprozeß beteiligten Schichten, insbesondere auch der Arbeiterstand, Nutzen ziehen.

IV. Die Theorien über das Schicksal des Unternehmergewinns.

Im Zusammenhang mit der bei Schumpeter festgestellten Gruppenteilung der Einkommen ergibt sich die Frage: Ist der Unternehmergewinn ein reguläres oder irreguläres Einkommen, d. h. gehört er zu denjenigen Einkommensströmen, welche beständig fließen oder zu denjenigen, welche entstehen, um nach kurzer Zeit wieder zu vergehen?

1. Das Schicksal des statischen Unternehmergewinns.

Alle diejenigen Schriftsteller, welche den Unternehmergewinn für eine Erscheinung der im Gleichgewichtszustande befindlichen Wirtschaft erklären, müssen in ihm ein normales beständiges Einkommen erblicken. Für diese Theoretiker verteilt sich das Sozialprodukt auf vier ursprüngliche, zum regulären Ablauf der Wirtschaft gehörende Einkommenszweige, die Grundrente, den Zins, den Arbeitslohn und den Unternehmergewinn. Ob der Unternehmergewinn eine Art Arbeitslohn ist, ob er einen Teil des Arbeitsertrages darstellt, wie die Sozialisten behaupten, oder ob er auf einer dauernden Vorzugsstellung beruht, in allen diesen Fällen ist er ein der statischen Wirtschaft eigentümliches Einkommen, das ebenso wie der Zins, die Grundrente und der Arbeitslohn, zu den Grunderscheinungen dieser Wirtschaft gehört. Welcher Art die Konjunkturen, die das Bild der Wirtschaft verändern, auch immer sein mögen, ob Aufschwungs- oder Niedergangsperioden die Wirtschaft kennzeichnen, sie vermögen wohl den Unternehmergewinn zu Riesensummen anschwellen oder ihn plötzlich wieder zusammenschmelzen zu lassen, aber niemals werden sie imstande sein, ihn in seiner Existenz zu vernichten, ihn gänzlich verschwinden zu lassen. Er ist eine Grundtatsache der statischen Wirtschaft und übersteht als solche alle nur denkbaren Katastrophen, welche die Wirtschaft heimzusuchen vermögen.

Adam Smith führt derartige außergewöhnliche Profite z. B. u. a. auf Fabrikations-, Handels- oder Absatzgeheimnisse zurück, die es ermöglichen, die Konkurrenz zeitweilig auszuschalten; er betont aber gleichzeitig, daß diese außergewöhnlichen Profite, nicht die Profite überhaupt, nur sehr wenig länger andauern können, als jene Geheimnisse gewahrt werden, um dann wieder auf den gewöhnlichen Profitsatz des Gleichgewichtszustandes herabzusinken.[110]) Storch unterscheidet zwischen notwendigem und wirklichem Unternehmergewinn; jener setzt sich aus Arbeitslohn und Risikoprämie zusammen, während dieser sich nach den Marktpreisen richtet. Der wirkliche Gewinn ist Konjunkturgewinn, er

---

[110]) A. a. O. S. 77.

kann zeitweise ins Riesenhafte steigen, aber auch schnell wieder auf den notwendigen Gewinn fallen, unter Umständen sogar unter ihn sinken, so daß ein Unternehmerverlust entsteht. Auf die Dauer aber muß der notwendige Gewinn erzielt werden, andernfalls das Unternehmen nicht mehr fortgeführt werden kann. „Der wirkliche Gewinn des Unternehmers," sagt Storch [111]), „sinkt dagegen auch bisweilen auf den notwendigen, und sogar unter ihn herab, wenn nämlich der Marktpreis der hervorgebrachten Waren gerade zureicht, oder nicht einmal ganz zureicht, den angewendeten Erwerbsstamm nebst den Renten und dem notwendigen Gewinn des Unternehmers zu erstatten." Auch Rau hebt hervor, daß die Unternehmer bei richtiger Ausnutzung der Konjunkturen sich vorübergehend einen ungewöhnlichen Gewinn zu verschaffen vermögen, daß dieser nachher aber durch die auftretende Konkurrenz wieder zum Verschwinden gebracht wird. „Doch findet," sagt Rau [112]), „diese Erniedrigung des Gewerbsverdienstes wieder ihre Grenze, weil derselbe in jedem Gewerbe bei Unternehmungen der kleinsten noch erforderlichen Art immer noch das Einkommen der Lohnarbeiter übersteigen muß." Aehnliche Ausführungen wie bei Storch und Rau lassen sich bei Hermann feststellen. Betriebsverbesserungen sind zwar geeignet, den Unternehmergewinn über den üblichen Gewinn hinaus zu steigern, gewähren aber diese Vorteile auch nur eine Zeit lang. „Wird aber die Gewerbsverbesserung auch anderen bekannt, so ruht der Wettkampf des Eigennutzes nicht eher, als bis die Produktpreise den Kosten genähert und der Gewinn auf den in ähnlichen Geschäften üblichen Satz herabgedrückt ist." [113]) Bei Karl Menger und bei Cassel hat der Unternehmergewinn Produktionsfaktoreigenschaften und muß als ein Element der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, in der er eine Vorbedingung für die Gütererzeugung ist, auch auf dem Markte mit einem „natürlichen" Preis in die Erscheinung treten.

Die herangezogenen Beispiele dürften genügen, um zu zeigen, daß der Unternehmergewinn bei allen denjenigen Theoretikern, welche ihn als ein der Wirtschaft im Gleichgewichtszustande eigentümliches Einkommen ansprechen, hinsichtlich seiner Höhe starken Variationen ausgesetzt ist, sooft der Gleichgewichtszustand gestört wird, daß er aber, wie stark auch immer die Schwankungen sein mögen, welche das Bild der Wirtschaft verändern, in seiner Existenz nicht zu beseitigen ist.

2. Das Schicksal des dynamischen Unternehmergewinns.

Ganz anders ist die Frage nach dem Dasein des durch die Entwicklung der Wirtschaft zur Entstehung kommenden Unternehmergewinns zu beantworten. Der dynamische Unternehmergewinn gehört nicht zu den Grundtatsachen jeder Wirtschaft, da er einer Wirtschaft des Gleich-

---

[111]) A. a. O. S. 260.
[112]) A. a. O. S. 304.
[113]) A. a. O. S. 541.

gewichts fremd ist; er ist deshalb kein ununterbrochen fließendes Einkommen, sondern vielmehr eine unbeständige Erscheinung, ein Einkommen ephemerer Natur. Dieser Art sind zunächst die Friktions- oder Zufallsgewinne, die, wie der Name schon sagt, aus Situationen erwachsen, die in der Volkswirtschaft infolge ständiger Veränderung der Daten fortwährend entstehen und an die sich diese nur mit Reibungswiderständen anpaßt. Auf diese Weise zeigt das Wirtschaftsleben unzählige Schwingungen, wie sie z. B. in den dauernden Veränderungen der Marktlage ihren Ausdruck finden, welche für die einen zum Nutzen, für die anderen zum Schaden sind. Die mit diesen Schwingungen verbundenen Gewinne müssen eine stark fluktuierende Erscheinung sein, die zwar dauernd auftritt, deren Verlauf aber unbestimmt ist, sodaß von ihr heute dieser, morgen jener betroffen werden kann.

Im Gegensatz zu diesen völlig regellos auftauchenden Friktionsgewinnen vollzieht sich das Auftreten der Konjunkturgewinne in sich regelmäßig wiederholenden, periodisch in gewissen Zeitabständen aufeinander folgenden Phasen. Die Konjunkturgewinne entstehen mit jenen bekannten Wellenbewegungen, die durch das Unternehmertum im Sinne Schumpeters beim Durchsetzen der Wirtschaft mit neuen Kombinationen ins Leben gerufen werden. Sobald jede einzelne Welle abgeebbt ist, versiegt die in ihr verborgene Gewinnquelle und es verschwindet damit der aus dieser strömende Unternehmergewinn. Vergleicht man jene Wellenbewegungen mit den Vorzugsstellungen, die in einer fortschreitenden Wirtschaft von tüchtigen Unternehmern entdeckt werden, so ergibt sich von selbst, daß diese Vorzugsstellungen nur vorübergehende Erscheinungen der Wirtschaft sein können, sie müssen, sobald die Konkurrenz sie umstößt, wie die Wellen des Wassers, nach gewisser Zeit verschwinden und mit ihnen ihr Gewinn. Allerdings sind solche Vorzugsstellungen in der Wirtschaft dauernd vorhanden, eben solange wie nicht das wirtschaftliche Gleichgewicht erreicht ist; aber dies erklärt sich nur daraus, daß mit jedem Konjunkturzyklus immer wieder neue Vorzugsstellungen entstehen, um an die Stelle der alten im Untergehen begriffenen zu treten. Mit dem Eintritt des wirtschaftlichen Gleichgewichtes würden Vorzugsstellungen dieser Art nicht mehr vorhanden und dann auch der auf ihnen beruhende Unternehmergewinn in seiner Gesamtheit außer Existenz getreten sein. Auf dieser Tatsache beruht das Gesetz von der Tendenz der fallenden Profitrate bei Ricardo, J. St. Mill und Marx, welches bei der Behandlung dieser Autoren zur Erörterung gekommen ist.

Daß die Wirtschaft indessen einem Beharrungszustande niemals restlos verfällt, dafür sorgt das Unternehmertum, welches die Wirtschaft immer von neuem wieder in andere Bahnen lenkt und als Resultat hiervon den typischen Unternehmergewinn Schumpeters bezieht, der aber ebenso wie die von ihm erst ermöglichten Konjunkturgewinne nur von kurzer Dauer ist. Das Durchsetzen der neuen Kombinationen bringt die Wirtschaft aus ihrer Ruhelage heraus und gibt den Unternehmern die Möglichkeit, ihre Produkte zu höheren als Kosten deckenden Preisen zu verkaufen. Unter dem Ansporn ihres Erfolges treten weitere Unter-

nehmer auf, nicht einzeln, sondern scharenweise. Der eine zeigt dem andern den Weg zur Ausnutzung der neuen Gewinnquellen; auf diese Weise wird aus der wenig erheblichen Verschiebung des Gleichgewichts, die durch das Auftreten der ersten Führer, der Bahnbrecher bei der Durchsetzung der neuen Kombinationen, verursacht wurde, eine Erschütterung, die in einem kräftigen Wellenschlag der Wirtschaft zum Ausdruck kommt. Durch das plötzliche scharenweise Auftreten der den Führern gegenüber sich lediglich als „Nachläufer" charakterisierenden Unternehmer empfängt das wirtschaftliche Leben einen starken Antrieb, dessen äußeres Zeichen die Ausschwungsperioden sind. Diese durch eine Blüte der Wirtschaft gekennzeichneten Perioden bereiten aber von sich aus selbst den Umschwung vor. Sobald die neuen Produkte jener scharenweise aufgetretenen Unternehmungen auf dem Markte erscheinen, macht ein allgemeiner Preisfall der Prosperität der Wirtschaft ein Ende; der Gewinn der führenden Unternehmungen, d. h. derjenigen, welche die Pionierarbeit verrichtet haben, wird eliminiert durch den nunmehr eintretenden allgemeinen Resorptionsprozeß, durch das Bestreben der Wirtschaft, sich den durch die Durchsetzung der neuen Kombinationen geschaffenen neuen Daten anzupassen. Dieser Angleichungsprozeß der Wirtschaft kennzeichnet sich durch ein auf den Wellenberg folgendes Wellental, die Depressionsperiode, die solange anhält, bis die Wirtschaft sich einem neuen Gleichgewichtszustande, in dem es keinen Unternehmergewinn mehr gibt, angenähert hat, um sodann von neuem in eine Aufschwungsperiode wieder hinüber geführt zu werden, falls wiederum Unternehmer auftreten. „In diesem Sinn," sagt Schumpeter [114]), „kommen wir also zu dem Resultat, daß nach unserer Theorie zwischen zwei Aufschwungsperioden immer ein Resorptionsprozeß liegen muß, der in einen Zustand des annähernden Gleichgewichts verläuft, in dessen Herbeiführung sich erfüllt." In dieser Notwendigkeit, in der Unterbrechung der Aufschwungsperiode durch den Angleichungsprozeß der Volkswirtschaft liegt das Schicksal des Unternehmergewinns Schumpeters besiegelt. Er ist eine regelmäßige Erscheinung des Konjunkturzyklus, aber eine solche mit wellenschlagartigem Charakter; er entsteht und vergeht an den Peripetien der wirtschaftlichen Entwicklung.

---

[114]) A. a. O. S. 357.

Lebenslauf!

Als Sohn des verstorbenen Kaufmanns Heinr. Reinhardt wurde ich am 28. April 1894 in Herford, Reg.-Bez. Minden, geboren.

Ich besuchte daselbst das Friedr.-Gymnasium, welches ich Ostern 1914 mit dem Zeugnis der Reife verließ. Nachdem ich sodann zwei Semester evgl. Theologie an der Universität Bonn a. Rh. studiert hatte, trat ich im Dezember 1914 ins Heer ein und zog im März 1915 ins Feld. Den Krieg habe ich bis zu seiner Beendigung mitgemacht, seit Juli 1916 als Leutnant d. R. Nach dem Kriege habe ich mich noch als Freiwilliger bis zum Juni 1920 an der Wiederherstellung der Ruhe und Ordnung im Ruhrbezirk beteiligt. Am 1. Juli 1920 trat ich als Volontär bei der Direktion der Diskonto-Gesellschaft, Zweigstelle Herford, ein und bekam bereits im Februar 1921 eine leitende Stellung bei einer mittleren Maschinenfabrik und Eisengießerei meiner Heimatstadt.

Seit Herbst 1924 studiere ich an der Universität Münster wirtschaftl. Staatswissenschaften und Rechtswissenschaften. Im Februar 1927 habe ich vor dem volkswirtschaftlichen Prüfungsamt jener Universität das Diplomexamen für Volkswirte abgelegt. Nach drei weiteren Semestern wirtschafts- und rechtswissenschaftlichen Studiums bestand ich am 12. November 1928 vor der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Münster das Examen zur Erlangung der Würde eines Doktors der wirtschaftlichen Staatswissenschaften.

Buchdruckerei Karl Darpe
Warendorf i. W.